

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE KOT NAČIN  
PREŽIVETJA KUBANSKEGA SOCIALISTIČNEGA  
GOSPODARSTVA**

**Ljubljana, september 2004**

**NIKA KREČIČ**

## **IZJAVA**

Študentka Nika Krečič izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Katje Zajc, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_.

Podpis

---

# KAZALO

<b>1. UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2. PREGLED EKONOMSKE ZGODOVINE KUBE</b> .....	<b>2</b>
2.1. DO REPUBLIKE POD NADZOROM .....	2
2.2. POD NADZOROM ZDA .....	3
2.3. ZMAGA REVOLUCIJE IN NACIONALIZACIJA .....	5
2.4. STRATEŠKO POVEZOVANJE S SOVJETSKO ZVEZO .....	6
2.5. RAZPAD SOVJETSKE ZVEZE IN PRENEHANJE SODELOVANJA .....	10
<b>3. REFORME IN VLOGA NTI V GOSPODARSKEM RAZVOJU KUBE</b> .....	<b>11</b>
3.1. KMETIJSKA REFORMA .....	12
3.2. SAMOZAPOSLVANJE .....	13
3.3. LEGALIZACIJA POSEDOVANJA KONVERTIBILNIH VALUT .....	13
3.4. ODPIRANJE OTOKA NEPOSREDNIM TUJIM INVESTICIJAM .....	14
3.4.1. <i>POMEN NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V PROCESU TRANZICIJE V SOCIALISTIČNIH DRŽAVAH IN NA KUBI</i> .....	14
3.4.1.1. Opredelitev neposrednih tujih investicij .....	14
3.4.1.2. Motivi za neposredne tuje investicije .....	15
3.4.1.3. Tranzicijski proces in vloga neposrednih tujih investicij .....	16
3.4.2. <i>ZAKONODAJNI IN ADMINISTRATIVNI OKVIRI KUBE DO VHODNIH NTI</i> .....	18
3.4.2.1. Zakon o neposrednih tujih investicijah iz leta 1995 .....	19
3.4.2.2. Oblike mednarodnih ekonomskih povezovanj na Kubi .....	20
3.4.2.2.1. <i>Skupna vlaganja</i> .....	20
3.4.2.2.2. <i>Pogodbe o MEP-ih – pogodbe o proizvodnji in upravljanju</i> .....	25
3.4.2.2.3. <i>Podjetja v 100-odstotni tuji lasti</i> .....	26
3.4.2.2.4. <i>Zamenjava dolga za lastniški vložek</i> .....	26
3.4.3. <i>UGODNOSTI IN OMEJITVE INVESTIRANJA NA KUBO</i> .....	27
3.4.3.1. Ugodnosti .....	27
3.4.3.2. Omejitve .....	29
<b>4. ANALIZA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA KUBI</b> .....	<b>30</b>
4.1. TRŽENJE DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA NTI .....	30
4.2. ANALIZA KUBANSKIH VHODNIH NTI .....	31
4.2.1. <i>OBSEG NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA KUBI</i> .....	31
4.2.2. <i>SEKTORSKA STRUKTURA NTI</i> .....	35
4.2.2.1. Sektorska struktura skupnih vlaganj .....	35
4.2.2.2. Sektorska struktura pogodb o MEP-ih .....	36
4.2.3. <i>STRUKTURA NTI PO DRŽAVI IZVORA</i> .....	37
4.2.4. <i>UČINKOVITOST VHODNIH NTI</i> .....	38
4.3. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V NAJPOMEMBNEJŠIH SEKTORJIH KUBANSKEGA GOSPODARSTVA .....	39
4.3.1. <i>TURIZEM</i> .....	40
4.3.2. <i>NAFTNA INDUSTRIJA</i> .....	41
4.3.3. <i>RUDARSTVO</i> .....	42
4.3.4. <i>TELEKOMUNIKACIJE</i> .....	43
4.3.5. <i>KMETIJSTVO</i> .....	44
4.3.6. <i>PREHRAMBENA INDUSTRIJA</i> .....	45
<b>5. SKLEP</b> .....	<b>46</b>
<b>LITERATURA</b> .....	<b>48</b>
<b>VIRI</b> .....	<b>50</b>

# 1. UVOD

Po razpadu Sovjetske zveze in Sveta za vzajemno ekonomsko pomoč v začetku 90-ih let 20. stoletja je Kuba doživela hud udarec, saj so ji majhen delež trgovine s tržnimi gospodarstvi, slaba diverzificiranost in konkurenčnost izvoza onemogočali nastop na svetovnem trgu. Uvoz in izvoz sta se prepolovila. Leta 1993 je vlada začela z reformami domačega gospodarstva, ki naj bi zagotovile sredstva za nadaljevanje uspešne socialne politike.

Odpiranje Kube neposrednim tujim investicijam (NTI) je bilo velika sprememba za socialistično oblast, ki si je do tedaj lastila izključno pravico tudi nad upravljanjem gospodarstva. S spodbujanjem NTI je Kuba skušala diverzificirati izvoz, pridobiti surovine in tehnologijo, nadomestiti uvoz in prodreti na nove trge ter uvesti sodobne načine upravljanja. Prvi rezultati spodbujanja in iskanja tujih investicij, ki jih je država sicer dolgo zavračala, so bila skupna vlaganja v turizem in naftno industrijo, kar je omogočal že zakon o NTI iz leta 1982. Pomemben korak k še večji sprostitvi NTI na Kubo pa naj bi bil sprejem novega zakona o NTI septembra 1995, ki je tujim podjetjem dovolil tudi 100-odstotno lastništvo, mnoge omejitve svojega predhodnika pa je le ponovil.

Problematiko NTI na Kubi sem želela podrobneje predstaviti predvsem zato, ker o tej temi še ni bilo mnogo študij in ker je Kuba svojevrsten primer, saj je tamkajšnja oblast kljub neomajni zvestobi socialistični politiki in gospodarstvu sprejela vrsto ukrepov za spodbujanje NTI in izrazila interes države za pridobivanje tujega kapitala za pomoč gospodarstvu.

V diplomskem delu bom proučila, ali je sprejem novega zakona o NTI l. 1995 bistveno vplival na povečanje pritokov NTI na Kubo in ali so vhodne NTI učinkovite pri razvoju gospodarstva. Skušala bom tudi dokazati, da NTI pomembno vplivajo na razvoj najpomembnejših sektorjev kubanskega gospodarstva (turizma, naftne industrije, telekomunikacij, rudarstva, kmetijstva in prehranske industrije), so pa le dopolnilni ukrep, ki ne vodi nujno v odpiranje kubanskega gospodarstva v globalni tržni sistem in ne ruši socialističnega sistema, ampak ga le krepi.

Diplomsko delo je razdeljeno na pet poglavij. V drugem poglavju je predstavljena ekonomska zgodovina Kube od njenega odkritja do zmage revolucije in osvoboditve izpod ameriškega jarma ter strateškega povezovanja s Sovjetsko zvezo. Tretje poglavje podrobneje opisuje gospodarske reforme na Kubi, zakon o NTI iz leta 1995 in zakonodajne ter administrativne ovire za pritok tujega kapitala (zapleten sistem odobritve NTI s strani kubanske vlade, sistem zaposlovanja delavcev). V osrednjem, četrtem poglavju, je sprva analiziran obseg in struktura vhodnih NTI v obdobju od l. 1993, ko je Kuba začela izvajati reforme, pa do l. 2000, nato pa so predstavljene še NTI v najpomembnejših vejah kubanskega gospodarstva.

## **2. PREGLED EKONOMSKE ZGODOVINE KUBE**

### **2.1. DO REPUBLIKE POD NADZOROM**

Od odkritja leta 1492 (Krištof Kolumb) do leta 1959 je bila zgodovina Kube eno samo dolgo obdobje kolonialnega podložništva. Sprva je bila Kuba »most«, preko katerega so Španci prodirali v Latinsko Ameriko. Prva španska osvajanja so hkrati pomenila tudi začetno obdobje sodobne (evropske) zgodovine tega otoka, saj je špansko gospostvo v Srednji in Južni Ameriki imelo na Kubi svoje glavno zaledno oporišče. Na Kubi so se v burnih stoletjih po odkritju zvrstili pripadniki mnogih narodov in ras, od Kolumbove odprave, piratov in gusarjev vseh evropskih pomorskih dežel, črnih sužnjev iz Nigerije in Konga, Francozov, kitajskih priseljencev, Angležev, ki so hoteli uvesti industrializacijo, ko je bila Kuba še na začetku svojega razvoja, do farmerjev iz Združenih držav. Sladkorna in tobačna industrija sta se še vedno razvijali v okvirih suženjskega gospodarstva. Otok je ostal pod špansko vladavino prav do konca 19. stoletja.

Združene države Amerike (ZDA) so poželjivo gledale na Kubo predvsem iz varnostnih razlogov, saj je otok bil nujen branik za vojaško varnost Floride. Washingtonska vlada je zato spretno krmarila med interesi Španije in Velike Britanije. Na otoku si je hotela najprej zagotoviti posredno kontrolo, kasneje, ko bi položaj dozorel, pa bi skušala v celoti in zanesljivo obvladati deželo. Leta 1805 je Jefferson, predsednik ZDA, prvič uradno izjavil, da bo njegova vlada z oboroženo silo nadomestila špansko vladavino in tako "osvobodila" Kubo. Razred, ki je bil na oblasti v Združenih državah, je imel precej opravka s hitrim ekonomskim razvojem v svoji deželi, zato se ni ukvarjal z notranjimi socialnimi gibanji na Kubi, ki so želela neodvisnost. Že l. 1847 je nekaj bogatih kubanskih družin predlagalo, da bi se otok priključil ZDA, leto dni kasneje pa je Washington želel otok preprosto kupiti od Španije. Med letoma 1878 in 1895 so Američani pošiljali na Kubo svoje poslovneže in čakali, da bo položaj v deželi politično dozorel. ZDA so poudarjale svojo skrb za neodvisnost držav Latinske Amerike in osvobajanje izpod evropskega kolonialnega jarma. Politiki v Washingtonu so bili dolgo prepričani, da bodo lahko kubanske želje po neodvisnosti izkoristili sebi v prid, in ko je postajala zveza med težnjami za neodvisnost in socialno revolucijo vedno tesnejša, je nastopil čas za intervencijo (Tutino, 1971, str. 92).

Kuba je postopoma postajala gospodarsko odvisna od ZDA, saj so že leta 1895 severnoameriške investicije na Kubi dosegle 50 mio dolarjev, čeprav je politično bila še vedno podrejena Španiji. Leta 1899 je po kratkotrajni vojni med Španijo in ZDA upravljanje otoka prešlo v ameriške roke. Kuba ni bila povabljena na pogajanja, ZDA in Španija pa sta se v Parizu dogovorili o njeni nadaljnji usodi. Kubanci so začeli pripravljati svojo prvo ustavo, ki naj bi uzakonila neodvisnost njihove dežele, toda senat Združenih držav Amerike je l. 1901 izglasoval t. i. Plattov amandma, ki je predvideval, da lahko ZDA postavijo na ozemlju Kube

vojaška oporišča, Kubi pa je prepovedal podpisovati kakršnekoli pogodbe ali najemati posojila brez poprejšnje odobritve ZDA. Omogočil je, da lahko ZDA z oboroženo silo vselej intervenirajo na Kubi. Plattov amandma so morali Kubanci vključiti v svojo ustavo, ali pa bi ostali za nedoločen čas pod tujo oblastjo. Kubanska neodvisnost torej ni bila nič drugega kot prazna beseda, saj je špansko vladavino zamenjala politična, gospodarska in vojaška kontrola ZDA. Kuba je postala neuradni protektorat ZDA (Tutino, 1971, str. 95).

## **2.2. POD NADZOROM ZDA**

V prvih 20 letih republike, ko je veljal Plattov amandma, je Kuba doživela vrsto ponižanj, saj so ZDA zatrele vsako prizadevanje za večjo samostojnost in razvoj nacionalne neodvisnosti. Ameriški kapitalisti so kupovali zemljišča okrog rafinerij sladkorja, proizvodnja sladkorja in velika živinorejska posestva pa so lahko napredovala samo s pomočjo krepkih ameriških investicij. Čas, ko je sladkor prinašal velike zasluge, je minil. Leta 1920 je propadlo mnogo kubanskih podjetnikov, saj je cena sladkorja na svetovnem trgu v nekaj mesecih močno padla. Vlade, ki so sledile, so bile kruto oblastniške in odpor proti njim s strani tobačnih delavcev, študentov in črncev, ki so delali v predelavi sladkorja, je bil vedno močnejši. V podjetjih Cuban American Corporation, Bethlehem Steel, Foreign Power ali Bell Telephone International so posli cveteli, toda družbeni razkroj je naraščal. Revolucionarne ideje so se s pomočjo železniških prog, ki so bile zgrajene pod protektoratom ZDA, začele širiti po deželi. Do leta 1925, ko je bila ustanovljena Komunistična partija Kube, so vzniknila mnoga revolucionarna gibanja. Narodno banko so izpodrinile podružnice ameriških bank in 63 % proizvodnje sladkorja je bilo že v lasti Američanov (Tutino, 1971, str. 116).

V obdobju 1925–1929 je bil na oblasti Gerardo Machado, ki je s politiko javnih del, ki so jo omogočila ameriška posojila, preslepil malomeščanske in delavske vrste, saj je državo zadolžil za 145 mio dolarjev. Značilnosti njegove diktature sta bila teror in korupcija. V tem obdobju so opozicijo skoraj v celoti imeli v rokah komunisti. Velika kriza l. 1929 je povzročila, da je na Kubi kljub zatiranju in notranjim sporom nastopilo obdobje dokaj močnih revolucionarnih gibanj za nacionalno osvoboditev izpod tujega jarma, proti imperializmu in za blaginjo zatiranih narodov (Tutino, 1971, str. 98). V prvih treh desetletjih 20. stoletja so bile ZDA globoko vpletene v politično in ekonomsko življenje držav Latinske Amerike, svoj položaj pa so si krepile z investicijami, ki so jih v primeru nevarnosti zavarovali tudi z vojaškimi intervencijami. To politiko je spremenil ameriški predsednik Franklin Delano Roosevelt s t. i. dobrososedsko politiko. Ukinil je vojaško zaščito ameriških investicij in določilo, da ZDA lahko z vojaško silo posredujejo na Kubi, kot je predvideval Plattov amandma (Dolinar, 1999, str. 36). Kljub formalno spremenjenemu odnosu do Kube so se ZDA zaradi ekonomskih interesov še vedno vmešavale v kubanske notranje zadeve. Zaradi bombnih napadov, generalnih stavk, akcij študentov, oboroženih spopadov v tovarnah sladkorja so bile represalije oblasti ostre in krute. Gibanje ljudskih množic se je krepilo,

gospodarske krize pa so ustvarjale ugodne pogoje za upor večjega dela prebivalstva. Osemletna Machadova diktatura je padla l. 1933. Oblast je l. 1936 z vojaškim udarom prevzel Fulgencio Batista, s podporo ZDA pa je l. 1940 bil izvoljen za predsednika (Tutino, 1971, str. 110).

Kolonialno obrtniško gospodarstvo Kube je prehajalo v veleindustrijsko proizvodnjo sladkorja in obenem postajalo vedno bolj odvisno od uvoza iz ZDA, namesto da bi se razvijalo na osnovi lastnih sil. Pogodba o recipročnosti iz l. 1903 je predvidevala ugodne carine za kubanski sladkor, dostavljen na meje ZDA. Ta pogodba je ameriškim rafinerijam narekovala, da pocenijo proizvodnjo sladkorja, saj je sladkor, ki je prihajal iz majhnih obratov na Kubi, bil cenejši. Ker je na Kubi prevladovala monokultura, je celotni mehanizem gospodarstva prišel pod kontrolo ZDA. Na drugi strani pa je Kuba dovoljevala prodajo ameriških izdelkov, obremenjenih s carino, ki je bila za 20 do 40 % nižja od običajne. Od l. 1934 naprej je veljal "sporazum", da količine sladkorja, ki jih Kubanci lahko izvozijo v ZDA, niso več zadeva posameznih podjetnikov, temveč so na osnovi proizvodnje v letih krize določili stalno kvoto. Tako se je delež Kube v potrošnji sladkorja na tržišču ZDA zmanjšal od 50 % na 28 %. Kubansko kvoto so zmanjšali, da bi na tržišču bilo dovolj prostora tudi za sladkor z drugih karibskih otokov, in da bi se v ZDA zopet razmahnila proizvodnja sladkorne pese. Tako je "dobrososedska" politika pripeljala do zamotanih obveznosti, v okviru katerih je bilo treba zaradi "dobrega sosedu" tudi marsikaj žrtvovati. Rooseveltova politika se je tako razvijala v smeri mirnejše integracije med gospodarstvom ZDA na eni strani in gospodarstvom "zaščitene" dežele na drugi strani. Nova ekonomska pogodba med Kubo in ZDA je dajala prednost uvozu severnoameriških izdelkov na otok. Pogodba je bila v resnici diktat, zakrit z nekaterimi določili, ki naj bi zagotovila maloštevilnim kubanskim proizvodom ugodnejši položaj na tržišču ZDA. Obenem pa je Kubi prepovedovala spreminjati carine brez predhodnega posveta z Washingtonom. Tako se je zgodilo, da je uvoz iz ZDA postopoma izpodrinil izdelke še tistih redkih lokalnih industrijskih obratov, ki so se na Kubi razvili ob koncu dvajsetih let (Tutino, 1971, str. 118).

Kuba ni bila med najbolj revnimi deželami Latinske Amerike, toda neenakost med nekaterimi področji v notranjosti in določenimi deli glavnega mesta je bila zanesljivo med največjimi. Bogastvo dežele se je zlivalo v roke redkih Kubancev in Američanov, ki so imeli monopol nad sladkorjem. Četrtnina prebivalcev je bila nepismenih in četrtnina brezposelnih. V prvih letih vladanja je bil Batista dokaj priljubljen, saj je poskrbel za številne reforme, na socialnem področju pa je sodeloval tudi s Komunistično partijo. Ob ponovnem prihodu na oblast (1952), ko je razveljavil ustavo in odpovedal volitve, na katerih je kot član Ortodoksne stranke (špan. Partido del Pueblo Cubano – Ortodoxo) kandidiral Fidel Castro, je naletel na politične, ekonomske in socialne razlike, ki jih ni bilo mogoče spregledati. Korupcija je prežemala vse državne organe, čedalje bolj pa je postajalo očitno, da imajo dejansko moč na Kubi

Američani. Kuba je bila samo privesek ZDA in kazalo je, da bo to za vedno ostala (Tutino, 1971, str. 133).

Leta 1951 je "misija Truslow", ki so jo na Kubo poslale ZDA, objavila poročilo, v katerem je pristransko ocenila pomen lokalne ekonomije na Kubi. Misija je analizirala vzroke zaostajanja na gospodarskem in političnem področju ter predlagala ukrepe, ki naj bi spodbudili razvoj "podjetniškega duha" in pri tem v največji meri izkoristili obdobje prosperitete, v katerem se je po mnenju avtorjev nahajal otok. Rezerve v zlatu in dolarjih, s katerimi so razpolagale institucije in posamezniki, so bile največje v Latinski Ameriki. V resnici pa položaj na Kubi ni bil bistveno drugačen kot pred dvajsetimi ali tridesetimi leti, saj je bil dohodek na prebivalca le malo višji od dohodka l. 1920, življenjska raven pa odvisna od industrije, ki več let sploh ni napredovala (Tutino, 1971, str. 134).

Fidel Castro je prvič skušal priti na oblast že dobro leto po Batistovem državnem udaru. 26. julija l. 1953 je s peščico mož napadel vojašnico Moncado v Santiagu, vendar akcija ni uspela. Castra so ujeli in ga obsodili na 15 let zapora, a zaradi pritiskov javnosti je bil izpuščen že po dveh letih. Iz tega neuspelega poskusa je zraslo gibanje "26. julij", ki je bilo kasneje ogrodje revolucionarnega gibanja. Kubanska ekonomija je v letih 1953-1956 nazadovala, kar je občutila večina delavcev, kmetov, državnih uradnikov, trgovcev in tovarnarjev. Postopno zmanjševanje pridelka sladkorja je znova pripeljalo do krize, ki je zajela široke sloje prebivalstva. L. 1956 je Kubi ponudila roko Sovjetska zveza (SZ), ko je prvič od nje kupila 443.000 ton sladkorja (Tutino, 1971, str. 148-167).

Kuba je pred revolucijo (1959) bila pretežno agrarna dežela, katere 52 % obdelovalne površine je prekrival sladkorni trs; bila je največja pridelovalka sladkorja. Povprečna letna proizvodnja sladkorja je presegala 6 mio ton in v letih 1917-1957 je sladkor predstavljal 82 %, tobak pa 10 % izvoza. Tretji največji izvozni delež so imele rude s 4,5-odstotnim deležem. Druga najpomembnejša kmetijska dejavnost je bila živinoreja, ki pa se v mednarodni trgovini ni močno odražala. Iz strukture izvoza in uvoza (glej prilogo 1) je razvidno, da je bila Kuba leta 1957 izvoznica primarnih izdelkov in uvoznica sekundarnih. Izvažala je predvsem sladkor, tobak in rude, uvažala pa predvsem strojno opremo in goriva. Največji in najpomembnejši trgovinski partner Kube (glej prilogo 2) so bile ZDA (Baklanoff, 1998, str. 263-264).

### **2.3. ZMAGA REVOLUCIJE IN NACIONALIZACIJA**

Po intenzivnih taktičnih in vojaških pripravah se je Fidel Castro l. 1956 s svojo vojsko vkrcal (med njimi je bil tudi Ernesto Che Guevara) na jahto "Granma", ki je v Santiago prispela s tridnevno zamudo, ko so upor, ki bi moral podpreti izkrcevalno akcijo, Batistove sile že zatrlje. Začela se je gverilska vojna, ki se je dve leti kasneje končala z zmago revolucionarjev.



Revolucionarna oblast je podedovala neuravnotežen ekonomski položaj, razjeden od špekulacij, značilen za neokolonialistične režime. Marca 1959 je Castro uradno prevzel nadzor nad vlado, utrdil svojo oblast, podprl marksistično-leninistični program in pridobil podporo ljudstva z uvedbo družbenih in gospodarskih reform. Castrov režim je že v uvodnih fazah revolucije postavil temelje za strukturne spremembe kubanske družbe, politike in gospodarstva. Uvedel je več reform in začel z raznimi kampanjami. Hkrati z znižanjem stroškov telefonskih storitev je uvedel še reformo na stanovanjskem in zdravstvenem področju ter agrarno reformo. Stanarine je znižal za 50 %, znatno pa so padle tudi cene zdravil. Revolucija se je l. 1960 spremenila v socialistično, saj so takrat nacionalizirali ne samo tuja podjetja in neproduktivni kubanski kapital, ampak tudi vsa ostala kapitalistična podjetja in banke. Nacionalizirali so bančne kredite ZDA, telefonsko in električno omrežje ter igralnice, zaplenili podjetje Cuban Telephone Company (podružnica ameriške ITT - angl. International Telephone and Telegraph), država je postala lastnik naftnega konzorcija, kubanske letalske družbe in letališča, štirinajstih tovarn sladkorja, hotelov in restavracij. Sprejeli so zakon, ki je podržavil vsa industrijska podjetja z več kot 25 delavci. Tako so vsi obrati sladkorne industrije in vse tovarne proizvodov za notranjo potrošnjo prešle iz privatnih rok srednje buržoazije v roke države (Tutino, 1971, str. 217-226).

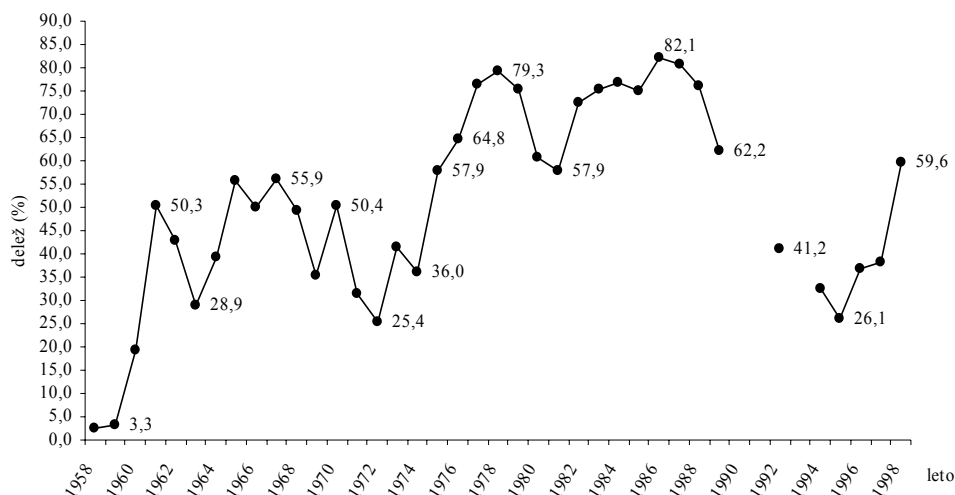
Castro se je odločil za socialistično družbo po vzoru tedanjih vzhodnoevropskih držav realnega socializma. Na Kubi se je začel globok in zapleten proces družbenih in gospodarskih sprememb. Gospodarsko in politično se je začela navezovala na SZ (Tutino, 1971, str. 230).

#### **2.4. STRATEŠKO POVEZOVANJE S SOVJETSKO ZVEZO**

Do velikega preobrata je prišlo na področju zunanje politike. Odnosi z ZDA so se v letih 1959-1960 poslabšali. Kuba se je tajno povezala s SZ že konec leta 1959, ta pa se je sprva, zavedajoč se posledic za bilateralne odnose z ZDA, omejila predvsem na verbalno podporo mlademu režimu. SZ in Kuba sta leta 1960 podpisali diplomatske in trgovinske sporazume o dobavi nafte in sladkorja, ki so Castru pomagali prekiniti gospodarsko odvisnost od ZDA. Dogovorili sta se, da bo SZ 80 % vrednosti nakupa sladkorja plačala z nafto, ostalih 20 % pa v konvertibilni valuti. Castrovo približevanje SZ in vse bolj odkrita nenaklonjenost do ZDA sta se stopnjevali do prekinitve odnosov med ZDA in Kubo. Na zasedbo ameriških naftnih rafinerij junija 1960, ki niso hotele predelovati sovjetske nafte, je administracija predsednika Eisenhowerja odgovorila z ukinitvijo kubanske izvozne kvote sladkorja. To je bil hud udarec za kubansko gospodarstvo, vendar Kubi je z odkupom sladkorja, ki je bil namenjen ameriškemu tržišču, priskočila na pomoč SZ. Odkupila je 4 milijone ton sladkorja in kubanski vladi zagotovila industrijsko opremo in sredstva za izgradnjo stotih novih tovarn (Leogrande, Thomas, 2002, str. 226-336).

Kennedyjeva administracija je še zaostriła gospodarsko vojno in uvedla zaporo Kube. 19. oktobra 1960 so ZDA uvedle embargo<sup>1</sup> na izvoz na Kubo (izjema so bila zdravila in hrana), ki je obvezoval tudi vse podružnice ameriških podjetij v tujini. Leta 1961 ZDA prepovejo svojim državljanom potovati na Kubo in sprejmejo Zakon o trgovanju s sovražnikom (angl. Trading with the Enemy Act), ki je prepovedal vsakršno finančno poslovanje s Kubo.

Slika 1: Delež izvoza sladkorja v SZ v celotnem izvozu sladkorja Kube v obdobju 1958-1998



Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 336.

V začetku 60-ih let je prišlo do skokovitega povišanja deleža izvoza kubanskega sladkorja v SZ v celotnem izvozu sladkorja Kube, saj se je le-ta v primerjavi z letom 1959 (3,3 %) leta 1961 (50,3 %) povišal za 47 odstotnih točk (glej sliko 1). Leta 1962 trgovanja z ZDA ni bilo, delež trgovine s SZ v celotni trgovini pa je narasel na 49,3 % (glej prilogo 3) (Leogrande, Thomas, 2002, str. 226-336).

Po obdobju nacionalizacije pa kljub velikemu prizadevanju Kube v gospodarstvu in socialni še vedno ni bilo jasnega razvojnega načrta. Jasno je bilo le, da se država ne sme več opirati zgolj na proizvodnjo in izvoz sladkorja. Kmetijski sektor naj bi se preusmeril predvsem v proizvodnjo za domači trg, kar bi zahtevalo diverzifikacijo kmetijskih proizvodov. Obdelovalne površine naj bi namenili tudi drugim pridelkom. V letih 1959-61 je SZ Kubi dostavila tehnologijo za industrializacijo, ki pa ni bila povsem primerna, saj je bilo težko zagotavljati rezervne dele. Varčevanja je bilo malo, produktivnost nizka, vlada je spodbujala domačo potrošnjo, za socialo pa je skrbelo z uporabo deviznih rezerv. Razvojna politika je bila uspešna, dokler je denar pritekal od izvoza sladkorja. Ko pa je zaradi preusmeritve

<sup>1</sup> Z izrazom embargo označujemo ekonomske sankcije, ki omejujejo izvoz izdelkov in storitev v sankcionirano državo. Delni embargo prepoveduje izvoz posameznih izdelkov ali storitev, najpogosteje orožja, vojaške opreme, strateških izdelkov in surovin. Redko se embargo nanaša na prepoved celotnega izvoza določene ciljne države.

kmetijstva (diverzifikacije) in nepričakovanega padca cen sladkorja denarja začelo primanjkovati, je prišlo do zunanjetrgovinskega primanjkljaja, ki je leta 1963 znašal 322,2 mio pezov (glej prilogo 3). Povečan javni sektor je prerasel v neučinkovito birokracijo, ki ni zmogla nadzorovati gospodarstva (Leogrande, Thomas, 2002, str. 226-330).

Tradicionalni južnoameriški trgi so se leta 1962 za Kubo zaprli. Sedmega februarja 1962 je bil embargo razširjen na vso trgovino s Kubo in na vse izdelke, ki izvirajo iz Kube. ZDA so po močni kampanji v Organizaciji ameriških držav (OAS - angl. Organization of American States) dosegle, da je bila Kuba izključena. Razlog za izključitev je bila kubanska vdanost marksizmu in leninizmu, kar ni bilo združljivo z vseameriškim sistemom. Kuba je bila izključena iz Latinskoameriškega združenja za svobodno trgovino (LAFTA - angl. Latin American Free Trade Association), članice Severnoatlantske zveze (NATO - angl. North Atlantic Treaty Organization) pa so jo prenehale finančno podpirati.

Kuba je po Castrovem obisku Rusije sredi leta 1963 sprejela novo strategijo, ki je spet temeljila na specializaciji v proizvodnji sladkorja, kar bi Kubi zagotovilo primerjalno prednost, s katero bi dobila konvertibilno valuto za financiranje razvoja ostalih področij gospodarstva (Leogrande, Thomas, 2002, str. 226-330).

V začetku 70-ih let je prišlo do sprememb v mednarodnih odnosih. Leta 1972 se je Kuba pridružila Svetu za vzajemno ekonomsko pomoč (CMEA - angl. Council for Mutual Economic Assistance oz. SEV). SZ je podprla Kubo, ki je nato skupaj z Mongolijo in Albanijo predstavljala skupino manj razvitih držav v socialističnem trgovinskem bloku. Z vključitvijo v CMEA si je Kuba zagotovila zanesljiv trg, naklonjene (dobre) pogoje menjave in velike razvojne pomoči.<sup>2</sup> V tem združenju socialističnih držav je bila Kuba v prvi vrsti proizvajalka sladkorja,<sup>3</sup> nekoliko manj pa tudi niklja, zato je morala svojo proizvodnjo prilagoditi tem potrebam in opustiti diverzifikacijo gospodarstva, kar se je kasneje izkazalo za napačno. Kljub sodelovanju s SEV-om se je Castro odločil, da bo del sladkorja, namenjenega socialističnemu trgu, preusmeril na (evropsko) mednarodno tržišče, saj je tam leta 1974 dosegel rekordno visoko ceno. Poleg tega pa je Kuba na (zahodno-)evropskem trgu lahko kupovala kvalitetnejše blago, ki bloku socialističnih držav ni bilo dostopno (Leogrande, Thomas, 2002, str. 331-332).

Industrializacija torej ni uspela, primarni izdelki, v prvi vrsti sladkor, so postali spet pomembni. Vlada je načrtovala, da bi l. 1970 pridelali 10 milijonov ton sladkorja. Ker se optimistična napoved ni uresničila (pridelali so le 8,5 mio ton), se je odločila, da bo industrijo sladkorja reorganizirala in vanjo investirala. V obdobju 1976-80 je vodstvo s sodelovanjem

---

<sup>2</sup> Razvojne pomoči SZ so v obdobju 1968-1984 znašale 2,95 mrd USD (glej prilogo 4).

<sup>3</sup> SZ je celo odredila krčenje površin, namenjenih sladkornemu trsu, v Bolgariji, Vzhodni Nemčiji in Češkoslovaški, da bi čimvečji del vzhodnega bloka postal odvisen od uvoza kubanskega sladkorja.

SZ in CMEA investiralo v modernizacijo infrastrukture in zagotovilo, da sredstva, ki jih je prinašal sladkor, niso odtekala v druge veje gospodarstva, ampak so bila namenjena le posodabljanju sladkorne industrije. Proizvodnja sladkorja je postopoma naraščala in leta 1982 dosegla 8,2 mio ton (glej prilogo 5). Kljub visokim sovjetskim investicijam in pomočem,<sup>4</sup> kmetijstvo in industrija nista dosegla pričakovanih rezultatov. Slaba kakovost surovin in izkoriščenost mlinov za predelavo sladkornega trsa sta nakazovali, da je industrijski sektor potreben obnove.

Strpnejši ameriški predsednik Jimmy Carter (1977) je omogočil pogajanja glede trgovanja s Kubo. Odnosi s Kubo so se v določeni meri normalizirali. ZDA so odprle interesne oddelke v Havani in tako navezale diplomatske stike. Podpisan je bil sporazum o ribolovu, ameriški potniki so lahko potovali na Kubo in pričeli so se pogovori o trgovini in izpustitvi političnih zapornikov. V ZDA živečim Kubancem so dovolili, da svojim najožjim sorodnikom na Kubi pošiljajo denarno pomoč v višini 2 000 USD na leto (Dolinar, 1999, str. 43). Leta 1979 pa so se odnosi med ZDA in Kubo znova zaostri. S prihodom Ronalda Reagana v Belo hišo so bila pogajanja prekinjena. Omejili so potovanja ameriških državljanov na Kubo in pomoč sorodnikom na Kubi na 1 200 USD letno. Sporazum o ribolovu ni bil obnovljen. ZDA so gospodarsko vojno razširile tako, da so prepovedale celo uvoz industrijskih izdelkov, ki so vsebovali kubanski nikelj. Leta 1982 je proces povečevanja zunanje zadolženosti držav v razvoju izbruhnil v dolžniško krizo. Kuba je priznala, da ni sposobna redno servisirati dolga,<sup>5</sup> saj je bil zunanji dolg ocenjen na 10 do 11 mrd USD, od česar je dolg v konvertibilni valuti znašal 3 mrd USD (glej prilogo 6). Padec cen nafte, nizke svetovne cene sladkorja in deprecijacija dolarja so poleg neučinkovitega gospodarstva povzročili končno dolžniško krizo Kube. Slednja je po številnih poskusih restrukturiranja dolga<sup>6</sup> 1. 1986 razglasila enostranski moratorij<sup>7</sup> za odplačevanje zunanjih dolgov, vendar pogajanja s Pariškim klubom<sup>8</sup> niso uspela. S premajhnimi zalogami konvertibilne valute in brez posojil Kuba ni zmogla več kupovati blaga od zahodnih (evropskih) držav, kljub temu, da so slednje bile pripravljene kupovati od Kube (Leogrande, Thomas, 2002, str. 326-330).

---

<sup>4</sup> Od leta 1961 pa do 1970 je ekonomska pomoč s strani SZ v obliki trgovinskih kreditov znašala 2,15 mrd USD, v obliki subvencioniranih cen pa še dodatne 1,13 mrd USD (glej prilogo 4).

<sup>5</sup> Ko se država zadolži v tujini, mora odplačevati najeti kredit – servisiranje kredita – v obliki odplačila obresti, ki se beležijo na tekočem delu plačilne bilance, ter plačila glavnice, ki se beležijo v finančno-kapitalskem delu plačilne bilance (Mrak, 2002, str. 580).

<sup>6</sup> Restrukturiranje zunanjih dolgov je bil eden od temeljnih mehanizmov za sporazumno reševanje dolžniške krize in vključuje reprogramiranje (časovna prerazporeditev dospelja obveznosti za najete kredite) in refinanciranje (spreminjanje dospelih in prihodnjih obveznosti v nove srednjeročne kredite) dolgov (Mrak, 2002, str. 589).

<sup>7</sup> Država izjavi, da trenutno ni sposobna redno poravnati svojih obveznosti do tujih upnikov, pri tem pa država dolžnica izrazi svojo pripravljenost, da z upniki poišče za obe strani sprejemljivo obliko restrukturiranja dolžniških obveznosti (Mrak, 2002, str. 587).

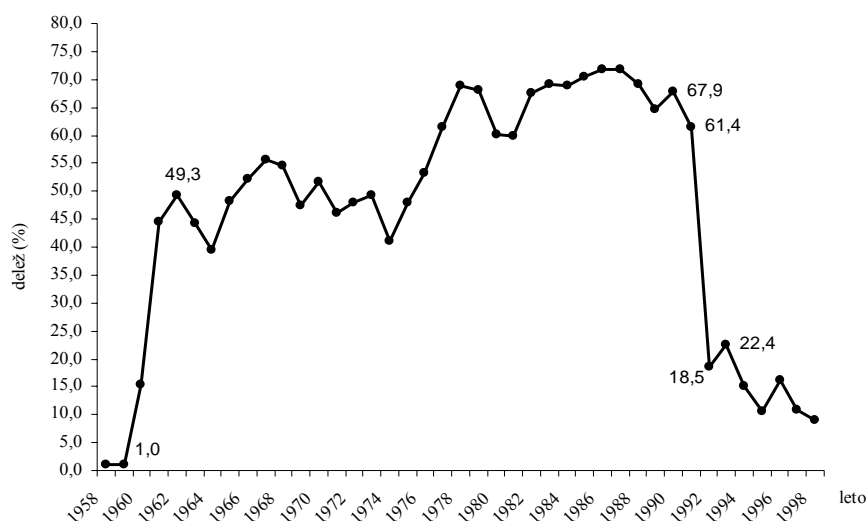
<sup>8</sup> Pariški klub je neformalna skupina, sestavljena iz predstavnikov držav upnic, ki se v njegovem okviru pogajajo z državo dolžnico o pogojih restrukturiranja njenih dolžniških obveznosti do te skupine upnikov (Mrak, 2002, str. 590).

Leta 1985 je Narodna banka Kube (BNC - špan. Banco Nacional de Cuba) v poročilu za kreditorje iz vrst Pariškega kluba razkrila, da je Kuba kupovala sladkor po nižjih, svetovnih cenah tudi v Dominikanski republiki in Kolumbiji in ga nato za nekajkrat višjo ceno prodajala SZ ter tako zaslužila tudi do 11,6-krat več (leta 1985) kot bi na svetovnem trgu (glej prilogo 7). Za razliko, ki jo je pri tem iztržila, pa je kupovala poceni (subvencionirano) sovjetsko nafto, ki jo je nato prodajala za konvertibilno valuto. Z navidez nesmotrno politiko preferenčnih cen v menjavi »sladkor za nafto« je SZ začela financirati kubanski trgovinski primanjkljaj, si zagotovila prisotnost na strateško pomembnem področju in se znebila zastarele tehnologije, ki jo je dobavljala Kubi. Kljub majhni industrijski osnovi je Kuba brez tveganja zaradi nihanja svetovnih cen nafte lahko pridobila vse vire (stroje, rezervne dela in energijo) za delovanje gospodarstva in za financiranje družbenega razvoja (Leogrande, Thomas, 2002, str. 327).

## 2.5. RAZPAD SOVJETSKE ZVEZE IN PRENEHANJE SODELOVANJA

Leta 1987 je trgovanje s SZ predstavljalo 72 %, s CMEA pa 87 % zunanje trgovine Kube (glej prilogo 3). V začetku leta 1990 je SZ predlagala, da bi v okviru SEV-a trgovali le še v konvertibilni valuti in po tržnih cenah in ne več v indeksiranih menjalnih razmerjih. S tem bi Kuba izgubila podporo SZ, kamor je do takrat prodajala sladkor za nafto po precej višji ceni od svetovne. Kuba je ponudbo o novem načinu trgovanja zavrnila, CMEA pa je nekaj mesecev kasneje razpadel. Zaradi razpada SZ, CMEA ter padca socializma v Srednji in Vzhodni Evropi je Kuba izgubila ekonomsko pomoč SZ - konec 80-ih let je le-ta znašala med 3 in 4 mrd USD na leto (glej prilogo 4). Prišlo je tudi do padca v višini 43 odstotnih točk (1992) v trgovanju med SZ in Kubo (glej sliko 2) (Leogrande, Thomas, 2002, str. 333).

Slika 2: Delež trgovine s SZ v celotni kubanski trgovini, 1958-1998



Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 325-363.

Kuba je doživela velik udarec. Uvoz in izvoz sta se prepolovila (glej prilogo 3), BDP (bruto domači proizvod) pa je med letoma 1989 in 1993 padel kar za 35 % (glej prilogo 8). Proračunski primanjkljaj je z 1,4 mrd USD (1989) narasel na 5,1 mrd USD (1993), kar je predstavljalo kar 33,5 % BDP-ja (glej prilogo 6) (Brundenius, 2002, str. 368). Manjši uvoz je ohromil kmetijsko in drugo gospodarstvo. Strojna oprema se je kvarila, rezervnih delov in pogonskega goriva<sup>9</sup> ni bilo več na voljo, brezposelnost je rasla in kakovost življenja se je občutno poslabšala. Poleg tega pa so ji še majhen delež trgovine s tržnimi gospodarstvi, slaba diverzificiranost in konkurenčnost izvoza onemogočali nastop na svetovnem trgu. (Leogrande, Thomas, 2002, str. 333).

V kubanskih ekonomskih težavah so priložnost videle ZDA. Ob prekinitvi naveze s SZ in ostalimi članicami SEV-a so skušale Kubo še bolj osamiti. Že l. 1989 so se začeli pojavljati predlogi, da se ponovno prepove trgovanje podružnic ameriških podjetij v tujini s Kubo, kar je bilo od leta 1975 dovoljeno. Takrat so tudi dovolili ladjam, ki so bile vključene v trgovino s Kubo, da dobijo gorivo v ameriških pristaniščih. Sredi leta 1991 so ZDA prepovedale izseljenim Kubancem v Ameriki pošiljati denar družinam na Kubi, aprila 1992 pa je ameriški predsednik George Bush ladjam, ki plujejo na otok, prepovedal uporabo ameriških pristanišč. Prepoved trgovanja ameriških podružnic s Kubo je vključevala tudi blago lokalnega (neameriškega in nekubanskega) izvora. Ladje, ki so v roku 180 dni od pristanka na Kubi priplule v ameriške ozemeljske vode, so bile zaplenjene. Američani niso smeli v nobeni obliki poslovati z državljani Kube, prepovedan je bil nakup vozovnic kubanskih letalskih družb. Vrednost menjave med državama je padla s 760 mio USD leta 1992 na manj kot 10 mio USD leta 1994.

### **3. REFORME IN VLOGA NTI V GOSPODARSKEM RAZVOJU KUBE**

Kriza ob razpadu SZ je zelo prizadela tudi kubansko gospodarstvo, ki je potrebovalo temeljne in korenite spremembe, in sicer (Brundenius, 2002, str. 367):

- stabilizacijo gospodarstva z zmanjšanjem inflacijskih pritiskov (povzročenih s pomanjkanjem blaga in skokovito rastjo vrednosti dolarja na črnem trgu), zmanjšanjem količine denarja v obtoku, zgladitvijo rastočih zunanjih neravnovesij in zmanjšanjem brezposelnosti,
- strukturne reforme, ki bi zagotovile dolgoročno uravnoteženo rast gospodarstva in trajnostni razvoj ter
- pravično porazdelitev stroškov javnih dobrin po temeljnem načelu revolucije - enakosti med državljani.

---

<sup>9</sup> Sporazuma o dobavi nafte Kubi v višini 10 mio ton na leto SZ ni mogla izpolniti. Leta 1991 je dobavila le 4 mio ton, nekaj manj kot 2 mio ton leta 1992, kar je zadoščalo za pokritje le 1/3 potreb.

Izguba trga CMEA in ameriški embargo, ki sta oteževala nastop na tujih trgih, sta povzročila skromen začetek tržno usmerjenih reform.<sup>10</sup> Leta 1993 je vlada začela z reformami domačega gospodarstva, saj je bil za nadaljevanje uspešne socialne politike potreben kapital, ki naj bi ga zagotovilo prav domače gospodarstvo po sprejemu določenih reform (Mesa-Lago, 1998, str. 857). Najpomembnejše štiri reforme, ki so vsebovale elemente kapitalizma, so bile: kmetijska reforma, uvajanje samozaposlovanja, legalizacija posedovanja in poslovanja s konvertibilnimi valutami ter odpiranje otoka neposrednim tujim investicijam, kar bom v diplomski nalogi podrobneje predstavila. S temi novostmi so želeli predvsem razširiti tržišče za izvoz in uvoz, pospeševati razvoj mednarodnega turizma, varčevati z energijo in pomembnimi surovinami ter nadomeščati uvoz s spodbujanjem lastne proizvodnje (Spadoni, 2002, str. 158).

### 3.1. KMETIJSKA REFORMA

Castro je poskušal z dvema korakoma povečati kmetijsko proizvodnjo: s preoblikovanjem velikih neučinkovitih državnih kmetij (v proizvodnji sladkorja in tudi drugih pridelkov) v t. i. temeljne proizvodne zadruga (UBPC - špan. Unidades Basicas de Produccion Cooperativa) in manjše kmetije v privatni lasti ter z vzpostavitvijo kmetijskega trga, na katerem bi bilo mogoče prodati del kmetijske proizvodnje (Trumbull, 2000, str. 308). Kmetje, ki so bili člani teh zadrug, so sicer dobili zemljo v uporabo za nedoločen čas, niso pa postali lastniki zemljišča. Uživali so večjo svobodo kot državni kmetje in njihov dohodek je bil odvisen od pridelka. Leta 1989 je bilo kar 74,3 % kmetijskih površin v lasti državnih kmetij, 22,3 % v lasti starih zadrug,<sup>11</sup> samo 3,4 % pa so obdelovale zasebne kmetije. Struktura se je leta 1996 povsem spremenila, saj je v državni lasti bilo le še 32,8 % kmetijskih površin, 32,8 % so imele stare zadruga, 3,4 % zasebne kmetije, kar 42,3 % pa UBPC (Mesa-Lago, 1998, str. 865).

Drugo kmetijsko reformo je Castro razglasil septembra 1994 z odprtjem trga, na katerem lahko kmetje prodajajo del svojih pridelkov po tržnih cenah. Zadruga so na Kubi zelo povečale proizvodnjo hrane, a zaradi omejitev, v okviru katerih so morale delovati, niso bile tako uspešne, kot so pričakovali. Kmetje so morali državi prodati 80 % pridelkov po ceni, ki jo je določila vlada, in je seveda bila nižja od cene na trgu, ostanek pridelka pa so lahko prodali po tržnih cenah.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Kot se je kasneje izkazalo, pa tovrstne reforme niso bile usmerjene k tržnemu gospodarstvu (kot npr. na Kitajskem in v Vietnamu), ampak, kot je sam Castro večkrat poudaril, k ohranjanju in krepitvi obstoječe družbene ureditve (Betancourt, 1999, str. 4).

<sup>11</sup> Zadruga so obstajale že pred l. 1993, vendar so zaposlovale le 1,5 % vseh zaposlenih (Trumbull, 2000, str. 308).

<sup>12</sup> Kuba ni sledila uspešnemu modelu reform, ki jih je izvedla Kitajska, ko je vso državno zemljo dala družinam in skupinam delavcev, ki so lahko ves pridelek prodajali po tržnih cenah.

### 3.2. SAMOZAPOŠLOVANJE

Za zagotovitev zaposlitve odvečnih državnih uslužbencev<sup>13</sup> je narodna skupščina leta 1993 uzakonila možnost samozaposlitve v stotih poklicih in dejavnostih predvsem na področju storitev. Za pridobitev dovoljenja za opravljanje dejavnosti je treba državi plačati visoko licenčino in davek na dohodek iz dejavnosti,<sup>14</sup> pa tudi kazni za neupravičeno bogatenje so visoke. Največ oblik samozaposlovanja je predvsem v storitvah in turizmu, najbolj dobičkonosne so zasebne restavracije in oddajanje sob turistom. Velika večina tovrstne dejavnosti ne registrira in oddaja sobe nezakonito, saj se s tem izogne plačilu visokih davkov.<sup>15</sup> Ker so državne plače izredno nizke, skuša večina Kubancev z zakonitimi in nezakonitimi deli pridobiti dodaten dohodek v dolarjih.<sup>16</sup> Visoko izobraženi in visoki državni uradniki lahko svojo dejavnost opravljajo zasebno šele od leta 1995. To je bila najbolj tržno usmerjena reforma, saj je spremenila način zaposlovanja in življenja Kubancev,<sup>17</sup> povečala produktivnost, zmanjšala brezposelnost in izboljšala dostop do storitev in blaga (Trumbull, 2000, str. 309).

### 3.3. LEGALIZACIJA POSEDOVANJA KONVERTIBILNIH VALUT

Namen tretje reforme, t. i. dolarizacije, je bil predvsem zmanjšanje črne ekonomije, saj je pred legalizacijo trgovanje z dolarji potekalo na črnih trgih. S to reformo se je Kuba skušala dokopati tudi do denarja kubanskih izseljeniških družin v ZDA. Leta 1993 so svojci iz ZDA na Kubo poslali le 250 mio USD, leta 1997 700 mio USD, leto kasneje pa celo 820 mio USD.<sup>18</sup> Razlogi za legalizacijo so preprosti: vlada se je odločila, da je bolje, če sama nadzoruje čimveč prometa z dolarji.<sup>19</sup> Z letom 1993 je bilo Kubancem dovoljeno posedovati konvertibilne valute, imeti devizne bančne račune in plačevati storitve v dolarjih (Mesa-Lago, 1998, str. 861). Večje število turistov, denarne pošiljke iz ZDA, vzpenjajoči se domači srednji sloj in naraščajoče povpraševanju po izdelkih široke potrošnje so spodbudili državo k odpiranju posebnih trgovin, restavracij s hitro hrano, nočnih klubov itd. za imetnike dolarjev, kjer je bilo na voljo tako uvoženo kot domače blago. Država je z legalizacijo in večjim kroženjem dolarja preusmerila večino konvertibilne valute v državno blagajno (Trumbull, 2000, str. 309). S tem je skušala zmanjšati tudi proračunski primankljaj, ki je leta 1993 znašal

---

<sup>13</sup> Kuba brez subvencij SZ v višini 5 mrd letno ni mogla več zaposlovati 4,4 milijona delavcev v neučinkovitih državnih podjetjih, zato je število zaposlenih padlo na 4,1 mio.

<sup>14</sup> Zaposlovanje v privatnem sektorju oz. samozaposlovanje in uvedba davka na dohodek iz te dejavnosti sta za državo pomenila nov vir financiranja proračunskega primanjkljaja. Z višanjem davka je država povzročila propad nekaterih podjetnikov in tako se je leta 1996 število samozaposlenih zmanjšalo z 208 500 na 180 000.

<sup>15</sup> Akontacijski davki, ki jih sobodajalec za oddajo dveh sob plača državi, znašajo 500 USD/mesec, na koncu leta pa je treba plačati še dodatnih 500 USD.

<sup>16</sup> Leta 1995 je povprečna mesečna plača znašala 193 pezov oz. 6 USD.

<sup>17</sup> V letu 1989 je kar 94,7 % delovne sile bilo zaposlene v državnem sektorju, l. 1998 pa le še 73,9%.

<sup>18</sup> Podatki se ne ujemajo s podatki v plačilni bilanci Kube (glej prilogo 9).

<sup>19</sup> Kuba ima trenutno v obtoku tri valute: ameriški dolar, pezo in konvertibilni pezo.



33,5 %, leta 1994 pa le še 7,4 % BDP-ja (leta 1993 pa 33,5 %) in se do konca 90-ih let stabiliziral na 2-3 % BDP-ja (glej prilogo 6) (Brundenius, 2002, str. 367).

Ta reforma je segla še najdlje od socialističnih idealov in je bila nujna poteza pohlepne oblasti v revni deželi. Prispevala je k še večji razslojenosti na tiste, ki so imeli vir dolarjev, in na druge, ki jim ta vir ni bil dostopen.<sup>20</sup> Pezo je postal vse manj vreden, neuradni devizni tečaj PEZO/USD je iz l. 1991, ko je znašal 20, narasel na 130 pezov za 1 dolar v avgustu l. 1994 (glej prilogo 6) (Leogrande, Thomas, 2002, str. 350).

### **3.4. ODPIRANJE OTOKA NEPOSREDNIM TUJIM INVESTICIJAM**

Preden podrobneje predstavim četrto in najpomembnejšo reformo, ki je povzročila odpiranje otoka neposrednim tujim investicijam, si na kratko pogledimo opredelitev in pomen neposrednih tujih investicij v procesu tranzicije v socialističnih državah in na Kubi.

#### **3.4.1. POMEN NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V PROCESU TRANZICIJE V SOCIALISTIČNIH DRŽAVAH IN NA KUBI**

##### **3.4.1.1. Opredelitev neposrednih tujih investicij**

Po priporočilih Mednarodnega denarnega sklada (IMF - angl. International Monetary Fund) in OECD-ja<sup>21</sup> (angl. Organization for Economic Co-operation and Development - Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj) so neposredne tuje investicije opredeljene kot tiste tuje investicije, ki imajo namen vzpostaviti trajne ekonomske odnose med neposrednim investitorjem iz ene države in povezanim podjetjem v drugi državi ter izvajati učinkovit vpliv investitorja na upravljanje povezanega podjetja (Kumar, Bovha, Aristovnik, 2001, str. 75).

Vlaganja kapitala v tujino delimo na vlaganja s fiksnim donosom (kredit) in vlaganja s spremenljivim donosom. Vlaganja s spremenljivim donosom delimo naprej na neposredne investicije in portfeljske investicije. Tako pri neposrednih kot pri portfeljskih investicijah investitor z vlaganjem pridobi lastništvo nad podjetjem v tujini ali določenim delom tega podjetja (Rojec, 1994, str. 25). Namen tujega investitorja, da pridobi nadzor in aktivno vlogo v upravljanju povezanega podjetja, je torej bistvena značilnost, ki NTI ločuje od portfeljskih

---

<sup>20</sup> Ocene kažejo, da ima 60 % kubanskih družin dostop do dolarjev v obliki rednega dohodka. Mnoga kubanska podjetja so začela del delavske plače (motivacijo za večjo produktivnost) izplačevati v dolarjih. Pred legalizacijo dolarja so imele dostop do dolarjev le družine s sorodniki v ZDA, zaposleni v turizmu in prodajalci na črnih trgih.

<sup>21</sup> V priročniku Balance of Payments Manual, 5th edition, IMF, 1993 in OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, OECD, Pariz, 1996.

investicij<sup>22</sup> in ostalih mednarodnih kapitalskih tokov. Možnost aktivne vloge v upravljanju podjetja se običajno povezuje z deležem tujega investitorja v kapitalu podjetja, vendar pa nanjo vpliva tudi razpršenost oz. koncentracija lastništva ter razne druge možnosti za nadzor in vpliv na upravljanje (Kumar, Bovha, Aristovnik, 2001, str. 75).

Po priporočilih IMF-a se za NTI šteje naložba, kjer je delež lastniškega kapitala neposrednega investitorja v celotnem lastniškem kapitalu oz. glasovalnih pravicah podjetja enak ali večji od deset odstotkov.<sup>23</sup> Portfeljska naložba pa je po priporočilih IMF-a naložba tujca, kjer je delež lastniškega kapitala neposrednega investitorja v celotnem lastniškem kapitalu podjetja manjši od deset odstotkov (Rojec, 1994, str. 26). Posebnost NTI je, da ne zajemajo zgolj finančnih sredstev, kar je značilno za portfeljske naložbe, ampak tudi nefinančna sredstva, tako da NTI niso le enostaven mednarodni prenos kapitala, ampak zajemajo tudi prenos opreme, tehnoloških, poslovodnih, managerskih, trženjskih znanj in tehnologije, njihovi glavni nosilci pa so transnacionalna podjetja (TNP) (Rojec, 1993, str. 23).

Po načinu izvedbe so NTI lahko (Kumar, 2001, str. 231-232):

- prevzemi obstoječih gospodarskih družb,
- nakupi njihovih delov,
- ustanovitev novih gospodarskih družb s tujim kapitalom (sveže tuje investicije, angl. greenfield investment).

### **3.4.1.2. Motivi za neposredne tuje investicije**

Podjetje zaradi želje po ohranitvi določenih znanj in izkušenj ne želi prodati npr. tehnologije z licenco tujemu podjetju, ker bi se s tem izpostavilo visokim transakcijskim stroškom in nevarnosti, da kupec preneseno tehnologijo proda naprej, ampak se raje odloči za neposredno tujo investicijo in s tem obdrži znanje zase. Z vidika strateškega obnašanja tujih investitorjev v splošnem poznamo dve vrsti motivov.

Eden od motivov, zakaj se podjetja odločajo delovati in proizvajati v tujini in s tem postati TNP, je horizontalna integracija oz. iskanje novih trgov (angl. market-seeking). To pomeni, da TNP ustanavlja podružnice s podobno proizvodno strukturo v različnih državah. Tovrstna integracija je eden od načinov osvajanja novih trgov, zniževanja transportnih stroškov in zviševanja produktivnosti (Hanson, 2001, str. 10).

---

<sup>22</sup> Tuje portfeljske naložbe so vse investicije v vrednostne papirje, katerih cilj ni prevzeti nadzora v kakem podjetju, temveč je cilj investicije dobiti dividende oziroma iztržiti dobiček ob prodaji vrednostnih papirjev (Jančar, 1997, str. 24).

<sup>23</sup> Dovoljen ali zahtevan delež naložbenika se razlikuje med državami prejemnicami, v glavnem pa se gibajo nekje med 10 in 51 % (Rojec, 1994, str. 25).

Drugi motiv je vertikalna integracija oz. iskanje poceni proizvodnih dejavnikov (angl. resource-seeking), ki je povezan z željo TNP, da čimbolj smotrno organizira svojo proizvodnjo. Proizvod ne nastaja ne enem mestu, temveč proizvodnja poteka po več fazah v različnih delih sveta. Matično podjetja investira v tiste države, ki imajo v določeni proizvodni fazi največ konkurenčnih prednosti. Značilnost vertikalnih NTI so razlike v razpoložljivosti in ceni proizvodnih dejavnikov med podružnicami TNP. Motivi za vertikalne neposredne tuje investicije so tudi dostop do različnih sposobnosti in strokovnih znanj v državi prejemnici, izkoriščanje ekonomij obsega, razlik v okusih potrošnikov itd. Del delovno intenzivne proizvodnje se iz kapitalno obilne države zaradi znižanja stroškov seli v delovno obilno državo in obratno. S tako politiko želi TNP ustvariti celovito in učinkovito proizvodno strukturo (Hanson, 2001, str. 10).

Poleg zgornjih dveh motivov pa Dunning (1993, str. 57-63) razlikuje še dve skupini motivov: povečanje učinkovitosti z diverzifikacijo tveganja in strateški razlogi. Za investitorja (TNP) pa so pomembna še zunanjetrgovinska (v nadaljevanju ZT), davčna, industrijska politika, tečajna in politična tveganja in strateški položaj države prejemnice NTI. Različne države imajo različno davčno politiko, zato TNP investira v tiste države, ki imajo zanj najugodnejšo davčno politiko. Podobno kot za davčno, velja tudi za ZT politiko. Z industrijsko politiko pa razumemo aktivnosti države, ki so povezane s spodbujanjem ali prestrukturiranjem določenih gospodarskih sektorjev ali regij. Industrijska politika se pogosto izvaja s subvencijami, državnimi pomočmi, davčnimi olajšavami ipd., kar privlači tuje investitorje. TNP si pri izbiri države, v kateri ustanavlja oz. kupuje svojo podružnico, želi zagotoviti čim stabilnejše politično okolje, ki omogoča podjetju dolgoročno rast. Zato TNP negativno gledajo na nepričakovane politične spremembe, ki bi utegnile ogroziti zastavljene cilje. Strateški položaj države prejemnice NTI se kaže predvsem v pomembnih trgovskih poteh, ki omogočajo vključevanje v svetovno trgovino, razvitih pristaniščih, cestnem in železniškem prometu in informacijski strukturi (Hanson, 2001, str. 10).

### **3.4.1.3. Tranzicijski proces in vloga neposrednih tujih investicij**

Po najširši in najsplošnejši opredelitvi je tranzicija prehod iz socialističnega gospodarstva v kapitalistični sistem.<sup>24</sup> Med državami, ki so se soočale s preходом, so obstajale velike politične in gospodarske razlike. Te razlike so izhajale tudi iz samega tipa socializma, ki ga je država prevzela, in iz tega, koliko časa je država vztrajala v socialistični ureditvi.<sup>25</sup> Res pa je, da so imele te socialistične države nekaj skupnih značilnosti. Življenje se je v socializmu

---

<sup>24</sup> Gre za splošno opredelitev tega kompleksnega procesa, ki zajema tako politični kot gospodarski vidik tranzicije. Politična tranzicija je prehod iz nedemokratskega političnega režima v demokracijo, gospodarska tranzicija pa je prehod iz centralnoplanskega v tržno gospodarstvo.

<sup>25</sup> Kuba še vedno vztraja pri tovrstni ureditvi.

odvijalo pod nadzorom ene stranke, ki ni bila vedno, kot je to značilno za Kubo, komunistična partija. Producerska sredstva so bila v državni ali družbeni lasti. Ker tržni mehanizem ni bil prisoten, je glavno vlogo v gospodarstvu imel centralnoplanski mehanizem. Cene so bile določene v skladu s centralnim planom.

Ker so bila socialistična gospodarstva v primerjavi s kapitalističnimi razmeroma neučinkovita (nizka produktivost dela in kapitala, rast BDP-ja je v 80-ih letih upadala, gospodarstva so bila neprimerno industrializirana, vodila jih je birokratska in intervencijska država itd.), je bila potrebna transformacija oz. tranzicija. Namen uvajanja kapitalizma v socialistične države je bil v prvi vrsti izboljšanje življenjskega standarda, povečanje blaginje itd., vendar pa zagotovila za doseg teh ciljev ni bilo. V socialističnih državah se je tako začelo prestrukturiranje gospodarstva in izvajanje tranzicijskih reform, ki so zahtevale stabilizacijo gospodarstva oz. odpravo inflacijskih pritiskov in vseh ostalih makroekonomskih neravnovesij (plačilnobilančnega, javni in zunanji dolg), liberalizacijo oz. vzpostavitev svobodnega trga, privatizacijo in preoblikovanje podjetij ter institucionalne reforme. Velika neučinkovita podjetja je bilo treba modernizirati, zato tuji kapital ni pomenil ne le novega vira finančnih sredstev, ampak je tudi prispeval k razvoju gospodarstva. Pri pomanjkanju domačega kapitala in managerskega znanja so bili predvsem tuji investitorji tisti, ki so razpolagali s kapitalom in znanjem, potrebnim za strukturne spremembe, modernizacijo ter širitev storitev in infrastrukture.

NTI lahko istočasno vplivajo na več vidikov preoblikovanja gospodarstev držav. S tem ko prispevajo stroje, opremo, tehnologijo, management, tehnike trženja in znanje, lajšajo proces preoblikovanja nekdanjih socialističnih gospodarstev in njihovo vključevanje v globalno gospodarstvo. Prispevek NTI je predvsem v tem, da lahko zagotovijo vire, ki so v določeni državi nedosegljivi ali pa dosegljivi le z višjimi stroški, usmerijo investicije proti tržno motiviranim dejavnostim, spodbudijo raziskave in razvoj, vpeljejo nove organizacijske prijeme in pospešijo učni proces domačih podjetij, pomagajo izboljšati učinkovitost nabavnih poti in konkurence, dvignejo standarde kvalitete in izvajajo usposabljanje delovne sile,<sup>26</sup> da omogočijo dostop do novih trgov, nova delovna mesta, pripeljejo nova upravljalna znanja in delovno kulturo in tudi spodbudijo mednarodno sodelovanje (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 215, Rojec, 1993, str. 42).

Poglavitne aktivnosti za povečevanje pritokov NTI v socialističnih državah Srednje in Vzhodne Evrope so se začele v 90-ih letih s tranzicijo iz socialističnega planskega v tržno gospodarstvo. Najpomembnejšo vlogo je imel proces privatizacije, ki je v tranzicijskih državah pomenil največji vir NTI. Liberalizacija odnosa do NTI se je odrazila tudi v

---

<sup>26</sup> V diplomskem delu uporabljam izraz delovna sila, ker je v originalnih virih uporabljen am. izraz labor force. Ta izraz je v ekonomsko literaturo uvedel K. Marx in ga definiral kot psihofizično sposobnost posameznika, da sodeluje v proizvodnem procesu, vendar pa glavni tok ekonomske teorije te definicije ni nikoli sprejel.

ustanavljanju finančnih, pravnih in drugih institucij, ki jih poznamo v tržnih gospodarstvih, zmanjšanju ovir za tuje investicije, izboljšanju postopkov pri poslovanju s tujimi investitorji in prepustitvi večje vloge trgu. Kuba se je tudi začela odpirati neposrednim tujim investicijam, čeprav prej ni začela procesa privatizacije in prehoda v tržno gospodarstvo, kot so to storile srednje- in vzhodnoevropske države bivšega socialističnega bloka. Kot sem že omenila, je bila najbolj tržno usmerjena reforma uvedba samozaposlovanja, vendar se je na ta način privatiziral le majhen del gospodarstva. Do privatizacije državnih podjetij in politične tranzicije oz. prehoda iz enostrankarske totalitarne družbe v večstrankarsko demokratično ureditev, ki so ju izvedle države Srednje in Vzhodne Evrope, ni prišlo. Kuba je nek hibridni sistem, kjer se mešajo elementi trga in centralnega planiranja. Prevladoval je strah, da bodo podružnice tujih podjetij prekomerno izkoriščale naravne vire, si ustvarjale ekstra profite in s tem siromašile domače gospodarstvo, zato se je neposrednim tujim investicijam odpirala počasi in previdno. Bala se je velikih tujih podjetij in možnosti njihovega dominantnega vpliva na ekonomsko politiko ter tehnološko odvisnost od držav, iz katere prihajajo investitorji.

### **3.4.2. ZAKONODAJNI IN ADMINISTRATIVNI OKVIRI KUBE DO VHODNIH NTI**

Leta 1982 je Castro prvič odprl otok neposrednim tujim investicijam, a ker je Kuba vse do leta 1990 veljala za zelo tvegano državo, zakon o neposrednih tujih investicijah pa je bil strog in tog, je prišlo le do zaključka enega skupnega projekta s tujim investitorjem (l. 1988 v turizmu). Zakon je tujim investitorjem dovoljeval skupno vlaganje z domačimi državnimi podjetji v specifične projekte ter repatriacijo dobičkov, dividend in dohodkov tujih delavcev v tuji valuti. Vseboval pa je tudi veliko omejitev, kot npr. omejil je delež tujega investitorja v skupnem vlaganju na 49 %, in nudil manj jamstev, kot so jih investitorji zahtevali (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 207-208).

Propad SZ, izguba ekonomskih pomoči in konec trgovine po subvencioniranih cenah so pomenili izgubo zadnjega vira konvertibilne valute. Kuba je bila zaradi gospodarske krize prisiljena iskati nove vire financiranja, tehnologijo in trge za svoje proizvode. Pri tem ni bila deležna niti denarne pomoči in posojil s strani tujih vlad in mednarodnih finančnih organizacij - Mednarodnega denarnega sklada in Svetovne banke (WB - angl. World Bank), saj je v šestdesetih letih dvajsetega stoletja izstopila iz teh organizacij. Z izločitvijo iz OAS-ja pa tudi od Vseameriške banke za razvoj (IDB - angl. Inter-American Development Bank) ni prejemale pomoči (Leogrande, Thomas, 2002, str. 357).

Kuba se je odločila, da bo gospodarsko krizo skušala rešiti z neposrednimi tujimi investicijami, ker pa je za to potrebovala bolj liberalno politiko do NTI, je kubanski parlament l. 1992 sprejel nekaj amandmajev k ustavi, s katerimi so investicije na Kubo postale varnejše. Priznано je bilo lastništvo tujega partnerja v skupnih vlaganjih in omogočen prenos državnega

kapitala v skupno vlaganje. Tako dopolnjen zakon iz l. 1982 je še z nekaterimi »tihimi« posebnostmi (npr. v posebnih primerih - pri vlaganju v turizem in rudarstvo so tuji investitorji lahko imeli 51- ali več odstotno lastništvo, oproščeni so bili uvoznih carin na opremo in surovine, prosto so lahko najemali tuje osebe itd.) odstranil pomembne omejitve v zvezi z NTI. S tujimi državami<sup>27</sup> so bile podpisane tudi bilateralne pogodbe o investicijah (BIT - angl. bilateral investment treaties), s katerimi se je Kuba zavezala, da ne bo razlastila imetja tujega investitorja in da bo dovolila repatriacijo dobičkov (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 208). Prvi rezultati spodbujanja in iskanja tujih investicij, ki jih je oblast dolgo zavračala, so bila skupna vlaganja v turizmu in naftni industriji (Spadoni, 2002, str. 159).

Kljub zvestobi socialistični politiki in gospodarstvu so predstavniki kubanske vlade sprejeli vrsto ukrepov za spodbujanje NTI in izrazili interes države za pridobivanje tujega kapitala za pomoč gospodarstvu, ki se je ob propadu socialističnega bloka znašlo v krizi (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 179). Fidel Castro in ostali višji politiki pa kljub temu niso nikoli prikrivali namena, da bodo skušali nivo NTI ohraniti na minimumu. Zanje so NTI le dopolnilni ukrep, ki ne ruši socialističnega sistema, ampak ga vzdržuje in krepi (Spadoni, 2002, str. 158).

Od 1993 je vse več tujih podjetij stopalo na kubanski trg, večinoma zaradi možnosti ustvarjanja visokih dobičkov in utrditve položaja na trgu še pred preklicom embarga in prihodom konkurenčnih ameriških podjetij, a do sprejetja novega zakona o NTI l. 1995 so bile NTI dovoljene le v določenih sektorjih gospodarstva (Spadoni, 2002, str. 158; Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 209).

#### **3.4.2.1. Zakon o neposrednih tujih investicijah iz leta 1995**

Pomemben korak k sprostitvi NTI na Kubo je bil sprejem novega zakona o tujih investicijah septembra 1995, ki pa je mnoge omejitve svojega predhodnika le ponovil. Novi zakon vsebuje nekaj posebnosti, s katerimi naj bi NTI bile privlačnejše za tuje investitorje. Omogoča NTI v vseh sektorjih gospodarstva, razen na področju javnega zdravstva, izobraževanja in vojske. Zakon vsebuje tudi jamstva proti neporavnanim razlastitvam tujega podjetja in zavezuje državo k varovanju investitorjev pred tožbami tretjih oseb (npr. ZDA) na kubanskih sodiščih zaradi uporabe njihove nacionalizirane lastnine. Odškodnina za razlašeno lastnino mora biti izplačana v konvertibilni valuti, višino odškodnine določita stranki sporazumno, v primeru spora pa odloča strokovna mednarodna organizacija, ki jo izbereta tuji investitor in Ministrstvo za NTI in gospodarsko sodelovanje (MINVEC - angl. Ministry of Foreign Investment and Economic Cooperation, špan. Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica) (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 184).

---

<sup>27</sup> Veliko Britanijo, Kitajsko, Kolumbijo, Nemčijo, Italijo, Rusijo in Španijo.

Razveljavljena je bila meja 49 % deleža tujega investitorja v lastniškem kapitalu, a čeprav zakon v določenih gospodarskih sektorjih tujim podjetjem dovoljuje tudi 100-odstotno lastništvo, je na Kubi zelo malo takih podjetij. Zakon določa oblike neposrednih tujih investicij, postopke za pridobitev dovoljenja in pravila, po katerih se morajo tuji investitorji ravnati v bančnih, davčnih, delovnopравnih in naravovarstvenih zadevah. Tuji kapital opredeljuje kot kapital, ki izvira iz tuje države, h kateremu prišteva tudi del dobička in dividend tujega investitorja, ki je reinvestiran v skladu s tem zakonom. Z namenom pospešitve in poenostavitve procesa odobritve prošnje o NTI je bilo ustanovljeno tudi Ministrstvo za NTI in gospodarsko sodelovanje, katerega naloga je nadzorovati aktivnosti v zvezi z NTI in posredovati predlog o investiciji v odobritev Izvršnemu odboru Sveta ministrov (angl. Executive Committee of the Council of Ministers) (Spadoni, 2002, str. 160).

Zakon dovoljuje tri oblike mednarodnih ekonomskih povezovanj (MEP, špan. Asociaciones Económicas con Capital Extranjero - AECE) oz. NTI (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 180):

- skupna vlaganja oz. mešana podjetja (angl. joint ventures, špan. empresas mixtas),
- pogodbe o mednarodnih ekonomskih povezovanjih (angl. international economic associations contracts) in povsem novo obliko, ki do tedaj ni bila dovoljena:
- podjetja v 100-odstotni tuji lasti.

Z uvedbo pogodb o MEP-ih je bil vzpostavljen t. i. dvotirni sistem politike NTI (angl. two-track foreign investment policy), ki je omogočil bolj fleksibilno, hitrejše in cenejše investiranje tujih partnerjev predvsem v manjša in srednje velika podjetja.

### **3.4.2.2. Oblike mednarodnih ekonomskih povezovanj na Kubi**

V nadaljevanju predstavljam zgoraj navedene oblike mednarodnih ekonomskih povezovanj.

#### **3.4.2.2.1. Skupna vlaganja**

O skupnem vlaganju govorimo tedaj, ko eno ali več tujih podjetij z enim ali več kubanskimi partnerji ustanovijo neodvisno, ločeno podjetje, ki je nova pravna oseba, v katero vloži vsak svoj delež sredstev z namenom sodelovati pri upravljanju, tveganju in udeležbi pri dobičku. Pogodba o skupnem vlaganju opredeljuje lastniške deleže in prispevke posameznega investitorja ter vsebuje tudi jamstva domačim vlagateljem pri upravljanju in zagotavlja tržišča za izdelke oziroma storitve. Dobiček si pogodbene stranke delijo v skladu z lastniškim deležem. Kubanski partner običajno zagotovi nepremičnine in delovno silo, tuji vlagatelj pa kapital, tehnologijo, poslovodna in managerska znanja. Tako ustanovljeno podjetje ima lahko podružnice in predstavništva na Kubi in v tujini, kjer je lahko tudi udeleženo v lastniškem kapitalu. Ker je s pogodbo o skupnem vlaganju ustanovljena nova pravna oseba, ločena od investitorjev, mora biti registrirana pri kubanski Trgovinski zbornici (špan. Cámara de

Comercio de la República de Cuba). Vpis v register podjetij s tujim kapitalom, ki ga ta zbornica vodi od decembra 1995, je pogoj za začetek poslovanja na Kubi. Do zamenjave pogodbenih strank lahko pride samo z dovoljenjem druge stranke in vladne ustanove, ki je odobrila skupno vlaganje (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 180-181).

Najprej si pogledjmo postopek odobritve, nato pa še sistem zaposlovanja v skupnem vlaganju.

Tuji investitor predloži priporočilno pismo in vso potrebno dokumentacijo MINVEC-u, ki nato presodi, če (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 187-188):

- predlagana investicija sodi med prioritete,
- potencialni investitor ne bi ogrožal obstoječih državnih podjetij,
- je solventen,
- je njegov poslovni načrt izvedljiv in
- je investirani kapital pridobljen na zakonit način.

Če je prvi korak uspešen in MINVEC odobri priporočilno pismo, se lahko kubanski partner začne pogajati s tujim investitorjem. Ta pogajanja lahko trajajo več mesecev, in ko je sporazum dosežen, partnerja skupaj sestavita še poslovni načrt skupnega vlaganja, ki lahko obsega tudi do sto strani in mora vsebovati vse podrobnosti o ustanovitvi in upravljanju skupnega vlaganja, kot npr. delež tujega in kubanskega investitorja, plan kadrov, proizvodnje in prodaje, lokacijo podjetja in vplive na okolje. Poslovni načrt mora vsebovati vse podatke, ki bi jih lahko zahtevala pristojna ministrstva. Ministrstvo za finance in cene npr. lahko zahteva plan prodaje, da bi tako preprečilo morebitno konkurenco državnim podjetjem pri prodaji podobnih proizvodov, Ministrstvo za delo, ki regulira plače delavcev v državnih podjetjih in v skupnih vlaganjih, pa bi lahko zahtevalo podrobne podatke o številu zaposlenih delavcev v skupnem vlaganju, poklicni strukturi in višini plač, ki brez posebnega dovoljenja ne smejo presegati plač v državnih podjetjih (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 188).

Tuji investitor izroči poslovni načrt MINVEC-u, ki ga v skladu s priporočili predloži vladni komisiji, sestavljeni iz predstavnikov ministrstev in vodij agencij. Zakon iz l. 1995 ne opredeljuje dovolj jasno, katera ministrstva in agencije odločajo o sprejemu investicije. Vladna komisija mora na podlagi poslovnega načrta sprejeti oz. zavrniti tujo investicijo v roku 60 dni od preložitve predloga o skupnem vlaganju. Le izjemoma so predlogi sprejeti ob prvi predložitvi. Komisija lahko zavrne celoten predlog, ali pa poslovni načrt vrne investitorju v izpopolnitev zaradi posameznih pomanjkljivosti. Ko tuji investitor načrt popravi in dopolni, ga ponovno pošlje vladni komisiji, ki ima za odgovor ponovno na voljo 60 dni. Ko komisija prejme predlog o investiciji, ga pošlje naprej v odobritev Izvršnemu odboru Sveta ministrov,<sup>28</sup> ki ima pri tem zadnjo besedo. Po odobritvi tuji investitor, kubanski partner in predstavnik

---

<sup>28</sup> Njegovi člani so: predsednik Kube Fidel Castro, minister za obrambo Raul Castro in podpredsednik Carlos Lage.



Izvršnega odbora podpišejo listino o ustanovitvi podjetja, ki je nato registrirano pri kubanski Trgovinski zbornici, nakar lahko začne poslovati. Tako zapleten in dolgotrajen proces z negotovim izidom, ki zahteva sodelovanje in naklonjenost predstavnikov številnih ministrstev in vodij agencij ter celo samega predsednika Castra, ovira in odvrta vse, razen najodločnejših investorjev (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 189).

Zakon sicer dovoljuje tujemu investitorju, da zaposli svoje osebe na vodilnih in strokovnih položajih, kubanske delovne sile pa ne sme neposredno zaposliti niti tuji investitor niti novonastalo podjetje - skupno vlaganje. Zakon iz l. 1995 je ohranil določilo zakona iz l. 1982, ki zahteva, da kubansko delovno silo zagotovi država preko agencije za zaposlovanje, ki jo ustanovi MINVEC.<sup>29</sup> Agencija vodi tudi register brezposelnih,<sup>30</sup> določa pogoje zaposlovanja in prenehanja delovnega razmerja (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 190).

Tuji investitor in kubanski partner v poslovnem načrtu navedeta število delavcev in skleneta sporazum z agencijo, ki je običajno podružnica državnega podjetja v tisti panogi gospodarstva, kjer bo investicija izvedena. Agencija za zaposlovanje in skupno vlaganje sporazumno določita mesečno plačo v dolarjih za posamezen poklic, na katero tuji investitor plača agenciji še 25-odstotni davek na plače. Agencija, ki ji tuje podjetje nakazuje plače v konvertibilni valuti, plačuje delavce v pezih glede na višino povprečne državne plače za enakovredno delo, določene s strani Ministrstva za delo in socialno varnost. Na ta način se državni proračun polni s konvertibilno valuto, s čimer se verjetno v največji meri financirata zdravstvo in izobraževanje (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 191).

Agencija izbere delavce na podlagi intervjuja med vodstvom skupnega vlaganja in delavci iz registra. Končno odločitev o izbiri primerne kandidata podata tuji investitor in kubanski partner. Če želi tuji investitor zaposliti delavca, ki ni vpisan v register, agencija najprej preveri nekaznovanost in moralno ustreznost delavca.<sup>31</sup> Tovrsten način zaposlovanja ima določene prednosti, kot npr. pomaga tujemu investitorju, ki ne pozna kubanskega gospodarstva in trga delovne sile, da najde primerne in zanesljive delavce, in pomanjkljivosti, ker delavci iz registra niso vedno najboljše kvalificirani za določeno delo. Pridobitev dobrega delavca je v veliki meri odvisna od investitorjevega poznavanja Kube in njenih ljudi (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 191).

Podružnice tujih podjetij na Kubi imajo rahlo drugačen način zaposlovanja, saj kubansko delovno silo pridobijo preko agencije za zaposlovanje ACOREC (špan. Agencia de Contratacion a Representaciones Comerciales), ki je specializirana za zagotavljanje delovne

---

<sup>29</sup> Podjetje s tujim kapitalom lahko samo pridobi zaposlene le v izjemnih primerih (če je to navedeno v sklepu o ustanovitvi takega podjetja).

<sup>30</sup> Način oblikovanja registra (špan. bolsa de trabajo) in število brezposelnih v registru nista znana.

<sup>31</sup> Čeprav članstvo v komunistični stranki ni nujen pogoj za zaposlitev, pa morajo kubanski delavci v tujih vlaganjih vseeno kazati zvestobo tej stranki. To ni v skladu z določili 111. konvencije ILO.

sile podružnicam tujih podjetij. Podružnica zaposli izbranega kandidata z eno- do dvomesečno poskusno dobo, med katero ga lahko tudi odslovi. Če pa se odloči obdržati delavca, sklene z ACOREC-om pogodbo za delavca za obdobje do petih let. Delavci, zaposleni preko te agencije, so ravno tako plačani v pezih glede na povprečno državno plačo za enakovredno delo. Agencija, ki pa zagotavlja kubansko delovno silo tujim ambasadam, ostalim predstavništvom tujih vlad in mednarodnih organizacij, pa se imenuje CUBALSE (špan. Cuba al Servicio de Extranjeros) (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 192).

Neglede na to, katera agencija za zaposlovanje zagotovi kubansko delovno silo, je princip delovanja vedno isti: tuji investitor izplačuje plače za kubanske delavce agenciji v dolarjih, leti pa dobijo plače (neodvisno od učinka) v domači valuti (pezo) glede na povprečno državno plačo za enakovredno delo. Tuje podjetje nakazuje za kubanskega delavca plačo približno 450 USD/mesec, agencija za zaposlovanje pa izplača delavcu ekvivalent okrog 5 USD mesečno. Ker pa domači distribucijski sistem ne zagotavlja zadostne preskrbe z osnovnimi življenjskimi potrebščinami, so delavci prisiljeni kupovati dolarje po (ne)uradnem deviznem tečaju (1 dolar za 20 pezov leta 2000), s katerimi lahko nakupujejo v dolarskih trgovinah, ki od l. 1993 (legalizacija posedovanja s tujo konvertibilno valuto) niso rezervirane le za tujce, ampak odprte tudi za Kubance, ki imajo dostop do dolarjev (Spadoni, 2002, str. 171).

Kubansko politiko zaposlovanja so kubanske neodvisne organizacije in številne mednarodne organizacije, kot sta ILO (angl. International Labour Organization - Mednarodna organizacija dela) in OZN (Organizacija združenih narodov), označile za izkoriščevalsko, saj krši več temeljnih konvencij o človekovih in delavskih pravicah, tudi mnoge, ki jih je ratificirala kubanska vlada. Slednja seveda mednarodne kritike zavrača in dodaja, da bi njeno politiko zaposlovanja v kapitalističnem sistemu lahko označili za izkoriščevalsko, vendar je v socialističnem sistemu tak način zaposlovanja nujen in upravičen, za kar navaja tri razloge (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 192-193):

- Kodeks o zaposlovanju zagotavlja kubanski delovni sili določene pravice: delavcem je zagotovljen enomesečni plačani dopust na leto, plačani bolniški dopust z jamstvom vrnitve na isto delovno mesto in plačani porodniški dopust od sedmega meseca nosečnosti do šestega meseca starosti otroka. Poleg tega pa agencije jamčijo za enakovredno plačilo in enake možnosti pri zaposlovanju žensk in moških.
- Zaposlovanje preko agencije pomaga ohranjati sistem socialnega skrbstva. Agencije zagotavljajo za vlado trajen vir tuje konvertibilne valute, saj v skupnih vlaganjih in tujih podjetjih dela okrog 30 000 Kubancev. S takšnim načinom zaposlovanja vlada zbere okrog 15 mio USD na mesec.
- Kubanska vlada zahteva, da vsaka gospodarska panoga zbere določeno vsoto denarja, s katerim se financira sistem socialnega skrbstva: brezplačna zdravstvena oskrba, izobraževanje itd.

Vlada zagovarja dejstvo, da je denar, ki si ga prilasti od delavcev, reinvestiran v dobro celotnega prebivalstva. To je edini način, ki je združljiv s cilji socializma, saj si vlada ne more dovoliti, da bi bili delavci v skupnih vlaganjih (predstavljajo okrog 0,7 % vseh zaposlenih) plačani več kot delavci v državnih podjetjih (77,5 % vseh zaposlenih).<sup>32</sup>

Argumenti kubanske vlade niso prepričali ameriških avtorjev in mednarodne javnosti. Prilascanje delavskih plač je kršitev mednarodnih konvencij in tudi samega kubanskega kodeksa o zaposlovanju. Konec takega načina zaposlovanja bi morda res povzročil družbene nemire in celo padec režima, kar pa bi bil le dokaz več za nepravičnost prisvajanja viškov v socialističnem gospodarstvu. Država bi lahko programe socialnega skrbstva financirala z nadaljnjim odpiranjem države neposrednim tujim investicijam in pobiranjem davka od dobička podjetij s tujim kapitalom.<sup>33</sup> Lahko bi tudi privatizirala državna podjetja in dovolila njihovo korenitejše preoblikovanje. Kubanski režim pa ostaja le pri besedah, saj v njegovih žepih ostaja preko 95 % plač kubanskih delavcev, zaposlenih v skupnih vlaganjih. V zadnjih letih vse več tega zaslužka nameni ključnim gospodarskim dejavnostim, ne pa čedalje obsežnejšim programom »blagostanja za vse« (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 194).

Delavci, zaposleni v skupnih vlaganjih in podružnicah tujih podjetij, so prepričani, da imajo boljše delovne pogoje,<sup>34</sup> kot bi jih imeli v državnih podjetjih. Običajno tuji investitor zaradi ohranjanja produktivnosti delavcev (pogosto tudi zaradi preprečevanja kraj orodja in materiala) izplačuje delavcem nagrade in stimulacijo v dolarjih.<sup>35</sup> S tem si kupuje tudi njihovo vsaj navidezno poštenost, strokovnost in zvestobo. Vlada se zaveda, da so delavci premalo plačani, a ker sama nadzira in narekuje delavske plače, je izplačevanje tovrstnih nagrad nezakonito. Ker je plan kadrov in s tem tudi mesečni obseg ur dela posameznega delavca vnaprej določen v poslovnem načrtu, morajo nadure biti plačane v USD tako rekoč »pod mizo«, in ravno to spodbuja Kubance za delo v skupnih vlaganjih. Plačo dobijo v dveh delih, en del je uraden v pezih, drugi pa neuraden v dolarjih in ostalih dobrinah. Mnenja delavcev o upravičenosti zaplembe velikega dela njihove plače s strani države so zato različna – mnogi menijo, da za življenje ne potrebujejo veliko denarja, saj od države po subvencioniranih cenah prejemajo osnovne življenjske potrebščine in brezplačno zdravstvo in šolstvo. Kljub temu pa delavci ne uživajo svoboščin, ki jih drugje celo najslabše plačani. Tudi delavci v skupnih vlaganjih so državni uslužbenci, saj država odloča o tem, koga bo zaposlila, za koliko časa in

---

<sup>32</sup> Delavci v državnih podjetjih dobijo mesečno plačo okrog 250 pezov, kar je manj kot 10 USD/mesec, delavec v skupnih vlaganjih pa bi lahko dobil 500 USD/mesec. Prišlo bi do velike neenakosti med tema dvema razredoma delavcev, kar bi privedlo do nezadovoljstva delavcev v državnih podjetjih, socialnih nemirov, padca produktivnosti in verjetno padca vlade.

<sup>33</sup> Naj omenim, da so kljub bahanju vlade o zagotavljanju socialnega skrbstva izdatki za socialno skrbstvo na prebivalca precej nižji kot v številnih drugih državah Latinske Amerike (Argentini, Urugvaji, Paname, Brazilije in Čila). L. 1997 so na Kubi izdatki za socialno skrbstvo znašali le 457 USD/prebivalca.

<sup>34</sup> Pisarne tujih podjetij so običajno klimatizirane, kar je redkost na Kubi. Poleg rednega dohodka imajo delavci še druge ugodnosti, npr. zastoj obleke, hrano, prevoz na delo in z njega itd.

<sup>35</sup> V nekaterih tujih podjetjih so začeli izplačevati nagrade kar v višini 10 USD/mesec.

denarja - režim nagrajuje zveste in kaznuje drugače misleče (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 195-196).

Kubanska delovna sila je sredstvo za doseganje drugih strateških ciljev države. Sistem zaposlovanja in delavska zakonodaja sta največji oviri za privabljanje NTI na otok. Zaradi plačevanja še dodatnega dela plače imajo tuji investitorji višje obratovalne stroške, so manj konkurenčni in dobičkonosni. Ne morejo izbirati najustrežnejšega osebja, nimajo nadzora nad zaposlovanjem in so predmet mednarodne kritike zaradi sodelovanja pri izkoriščanju delavcev (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 195-196).

#### **3.4.2.2.2. Pogodbe o MEP-ih – pogodbe o proizvodjanju in upravljanju**

Majhnim in srednje velikim podjetjem kubanska zakonodaja omogoča sklepanje pogodb o MEP-ih, t. i. drugi tir investicijske politike, ki ne zahteva ustanovitve nove pravne osebe. Dve najnovejši obliki MEP-a sta po uradnem priznanju Izvršnega odbora Sveta ministrov decembra 2000 pogodba o proizvodjanju (angl. production contract, špan. contratos de produccion cooperada de bienes o la prestacion de servicios) in pogodba o upravljanju (angl. management contract, špan. contratos de administracion productiva) (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 181).

Pogodbe o proizvodjanju so vse pogostejši mehanizem, s katerim Kuba privablja NTI. Privlačnost tovrstnih pogodb se delno kaže v tem, da tujemu investitorju ni treba vlagati kapitala v podjetje ali si deliti managementa s potencialno neprimernim kubanskim partnerjem, ampak pri eni od številnih oblik pogodb o proizvodjanju tuji investitor da kubanskemu partnerju posojilo v obliki denarnih sredstev, surovin, tehnologije ali know-howa v zameno za blago oz. storitve po pogodbeno določeni ceni. Na ta način slednji odplačuje posojilo, si zagotovi tržišče za svoje izdelke in nadomešča uvoz, tuji partner pa dobi določeno količino izdelkov po nižji ceni. Vsak pogodbeni partner ohrani nad svojim prispevkom v MEP-u kontrolo in lastništvo, kubansko podjetje pa ostane v 100-odstotni državni lasti. Pogodbena partnerja lahko tudi ustanovita skupni sklad z natančno določenimi deleži posameznega partnerja. Proces odobritve tovrstne pogodbe je preprostejši in hitrejši<sup>36</sup> (okrog 2-3 mesece) ter zahteva manj za odobritev potrebnih dokumentov. Te pogodbe so primerne predvsem za delovno intenzivne panoge, saj omogočajo kubanskim podjetjem s presežkom zaposlenih pridobiti kapital in tehnologijo, s katerima lahko povečajo produktivnost delovne sile. Ena izmed pomembnih prednosti teh pogodb je tudi ta, da delavce plačuje vlada v domači valuti, s čimer je tuji partner oproščen nakazovanja plač kubanskim delavcem v dolarjih preko državnih agencij in davka na plačilno listo (Spadoni, 2002, str. 170-171).

---

<sup>36</sup> Pogajanja in odobritev skupnega vlaganja mora izvesti Izvršni odbor Sveta ministrov, kar običajno traja od 10 do 11 mesecev. Pogodbo o proizvodjanju in upravljanju pa odobri ministrstvo, ki je pristojno za nadzor kubanskega podjetja, s katerim tuji partner želi skleniti pogodbo.

Po podatkih Conas-a (špan. Consultores Asociados - državno podjetje za svetovanje neposrednim tujim investitorjem) vlada v zadnjih letih spodbuja tuje investitorje k sklepanju pogodb o proizvodjanju s kubanskimi podjetji, še preden bi se odločili za skupna vlaganja. Pogodba o proizvodjanju se običajno sklene za krajše obdobje (leto dni) in omogoča obema udeleženiema stranema razmeroma manj tvegan poskus sodelovanja, preden se odločita za bolj trajno skupno vlaganje, tuji investitor pa lahko v tem času bolje spozna kubansko poslovno okolje (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 181).

Pogodbe o upravljanju so najpogostejša oblika NTI v turizmu, niso pa značilne samo zanj. Po sprejemu zakona o NTI leta 1982 je kubanska vlada ugotovila, da tuja podjetja učinkoviteje upravljajo s turističnimi zmogljivostmi kot pa domača državna podjetja. Kubanski državni subjekt sklene pogodbo s tujim partnerjem za upravljanje ene ali več storitev (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 182).

Kljub temu, da pogodbe o proizvodjanju in upravljanju vsebinsko niso neposredne tuje investicije in so v kubanski plačilni bilanci pravilno uvrščene med kratkoročni kapital, jih zakon o NTI obravnava kot take.

#### ***3.4.2.2.3. Podjetja v 100-odstotni tuji lasti***

Podjetje v 100-odstotni tuji lasti so podružnice že obstoječih tujih podjetij. Tuja podjetja (npr. Mercedes-Benz, Castrol, Bank of Canada, Mexicana Air itd.) lahko brez udeležbe oziroma investicije s strani kubanskega partnerja ustanovijo svoje podružnice na Kubi. Pri kubanski trgovinski zbornici je bilo do leta 2002 registriranih prek 800 tovrstnih podružnic tujih podjetij (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 182). Možnost, da lahko na Kubi registrirana tuja podjetja postanejo tudi izključni lastniki kubanskih državnih podjetij ali njihovih delov, je velik premik kubanske zakonodaje bližje k mednarodno priznanim zakonodajam o NTI in nakazuje začetek procesa privatizacije državnih podjetij. Izkušnje iz ostalih tranzicijskih držav so tudi pokazale, da je odobritev 100-odstotnega tujega lastništva pomemben element za privabljanje NTI (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 210-211). Čeprav zakon iz leta 1995 dovoljuje ustanovitev podjetij v 100-odstotni lasti tujega lastnika, oblast tovrstni obliki NTI ni naklonjena. Opozorila je celo, da bo to dovolila le maloštevilnim podjetjem v določenih dejavnostih (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 182).

#### ***3.4.2.2.4. Zamenjava dolga za lastniški vložek***

Da bi Kuba postala zanimivejša za tuje investitorje in si povrnila zaupanje kreditorjev, bi morala zmanjšati dolg v konvertibilni valuti, ki je bil l. 2000 ocenjen na 11 mrd USD (glej prilogo 6). Veliko večino tega je dolgovala evropskim bankam in Japonski. V zadnjih letih se je Kuba uspela dokaj uspešno pogajati o odplačevanju kratkoročnega dolga z Japonsko, Italijo, Belgijo, Španijo, Kanado in Veliko Britanijo, kar je omogočilo ponovno financiranje

izvoznih poslov in pospeševanje trgovanja. Kuba je potencialnim vlagateljem ponujala različne finančne možnosti in se začela posluževati različnih strategij za zmanjševanje dolga. Leta 1994 je začela s pogajanjem o zamenjavi dolga za lastniški kapital (angl. debt-to-equity swap).<sup>37</sup> V večini mehiških telekomunikacijskih podjetij je uspela zamenjati 200 mio USD dolga za lastniški vložek, dodatnih 20 mio USD pa še v cementarni. 30 mio USD dolga do Urugvaja je ravno tako zamenjala za lastniški vložek v mesni predelovalni industriji. Kljub tem uspešnim zamenjavam in še trajajočim pogajanjem pa Kuba ni uspela doseči sporazuma s člani Pariškega kluba, ki jim je dolgovala večino dolgoročnega dolga v konvertibilni valuti (Leogrande, Thomas, 2002, str. 345-346).

### **3.4.3. UGODNOSTI IN OMEJITVE INVESTIRANJA NA KUBO**

#### **3.4.3.1. Ugodnosti**

Z novih zakonom je bil postopek odobritve NTI poenostavljen. Po skrajšanem postopku so bile lahko odobrene vse tuje investicije, razen tistih, o katerih mora odločati izvršni odbor sveta ministrov, in sicer:

- kjer celotni znesek investicije (vključujoč kubanski del) preseže 10 mio USD,
- pri ustanavljanju podjetij v 100-odstotni tuji lasti,
- v javnem sektorju, kot npr. v transportu, telekomunikacijah, vodovodnih in električnih omrežjih,
- v izkoriščanju naravnih virov,
- v sladkornem sektorju,
- kjer je sodelujoče kubansko podjetje del oboroženih sil.

Poleg poenostavitve postopka odobritve NTI ima podjetje s tujim kapitalom tudi pravico do neposrednega nakupa in prodaje blaga v tujini, kar je bilo pred sprejetjem tega zakona dovoljeno samo državi. Tuji investitorji lahko v matično državo prenesejo v konvertibilni valuti svoje zasluge, prihodke od prodaje podjetja, plače nekubanskih delavcev in odškodnino, ki jo podjetje prejme v primeru razlastitve (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 183).

Kubanska vlada skuša uspešnost poslovanja tujih investorjev povečevati tudi z nefinančnimi vzpodbudami. Med najpomembnejšimi je ustanovitev štirih prosto trgovinskih con<sup>38</sup> (1997) in industrijskih parkov, kjer so tujim investitorjem na voljo ustrezno opremljena zemljišča in zgradbe po nižji ceni od tržne. Prvotni cilji prosto trgovinskih con (gre sicer bolj za izvozne industrijske proste cone (angl. export processing zone)) so: povečati kubanski izvoz,

---

<sup>37</sup> S to transakcijo tuji investitor uporabi dolgove države, v katero želi investirati, kot način za povečanje dobičkonosnosti svoje investicije (Mrak, 2002, str. 600).

<sup>38</sup> Prosto trgovinske cone (angl. free trade zone) predstavljajo določen geografsko omejen prostor države, kamor lahko brez carinskih omejitev vstopa blago iz tujine in izstopa brez izvoznih omejitev.

spodbuditi zaposlovanje in prihodke v konvertibilni valuti, pridobiti tehnologijo, upravljalna znanja in know-how. Prosto trgovinske cone, kjer lahko tuji investitorji opravljajo kakršnekoli dejavnosti (proizvajanje, predelovanje, skladiščenje izdelkov, izvažanje, uvažanje, bančne in finančne storitve), deležni pa so posebnih olajšav in spodbud, ki jih ostali investitorji nimajo, nadzoruje MINVEC. Investitorji so oproščeni mnogih davkov,<sup>39</sup> plačila davka na repatriacijo dobička v konvertibilni valuti in drugih trgovinskih omejitev. Pri načinu zaposlovanja delavcev v prosto trgovinskih conah pa ni prišlo do sprememb, saj kubansko delovno silo zagotovi država preko agencije za zaposlovanje, le nerezidenti se lahko zaposlijo direktno. 25 % proizvodov iz teh con mora biti namenjenih domačemu trgu in so oproščeni carine, o ostalem deležu pa odločata MINVEC in Ministrstvo za zunanjo trgovino. Proizvodi z več kot 50 % dodane vrednosti pa se lahko brez carine prodajajo na domačem (dolarskem) trgu. Čeprav vlada trdi, da je prvotni cilj con izvoz, morajo tuji investitorji proizvajati v glavnem za domači trg, kjer je kljub nizki kupni moči visoko povpraševanje po raznovrstnem blagu, ki jim sicer ni dostopno. Ministrstvo za NTI se še posebej ponaša s tem, da imajo investitorji v prosto trgovinskih conah možnost ustanovitve podjetij v 100-odstotni tuji lasti, čeprav to poznajo že po vsem svetu. V conah je bilo ustanovljenih 240 podjetij (večinoma španskih, italijanskih in panamskih), ki se ukvarjajo pretežno s skladiščenjem na Kubo uvoženega blaga. Prav zaradi visokih stroškov plač, ki jih tuji investitorji morajo plačevati državnim agencijam, vse ostrejše konkurence podjetij iz prosto trgovinskih con sosednjih držav (Mehike, Paname, Jamajke, Dominikanske republike) in nezmožnosti nastopa na velikem ameriškem trgu, so skupna vlaganja iz kubanskih prosto trgovinskih con manj konkurenčna v izvozu (Werlau, 1997, str. 82-85).

Tuje investitorje privlači predvsem to, da na Kubi ni konkurence ameriških podjetij in za investiranje zadostujejo že majhni zneski kapitala, ki se povrnejo v relativno kratkem času. Ugodne učinke imajo pa tudi nekatere naravne in demografske značilnosti. Kubanci so večinoma dobro izobraženi,<sup>40</sup> nepismenih skoraj ni več, stopnja kriminalitete je nizka, stopnja osebne varnosti pa je v primerjavi z drugimi latinskoameriški državami visoka. Preko otoka potekajo prometne in trgovske poti med Južno, Srednjo in Severno Ameriko, razdalje do Mehike, Floride in karibskih otokov so majhne. Tudi opremljenost s transportno infrastrukturo je razmeroma dobra: od enainvajsetih letališč je devet mednarodnih, številne so morske luke, dobra sta avtocestni in železniški sistem (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 186).

---

<sup>39</sup> Podjetja, ki delujejo v prosto ekonomskih conah, so prvih 12 let (storitvena podjetja pa prvih 5 let) oproščena celotnega plačila davka na dobiček in davka na plačno listo, naslednjih 5 let (storitvena podjetja naslednja 3 leta) pa polovičnega plačila.

<sup>40</sup> Kuba ima najvišji odstotek univerzitetno izobraženih v Latinski Ameriki.

### 3.4.3.2. Omejitve

Kljub številnim ugodnostim zakona o NTI iz leta 1995 na Kubi notranje (nadzor kubanske vlade) in zunanje ovire preprečujejo široko odprtost otoka za velik dotok NTI.

Notranje ovire predstavlja kubanska vlada, ki nadzira ekonomske aktivnosti na otoku in narekuje pogoje, pod katerimi je skupno vlaganje lahko odobreno. Sedaj dovoljuje vlada investiranje le tistim tujim partnerjem, ki izpolnjujejo določene kriterije, kot npr. sposobnost zagotavljanja finančne pomoči, tehnologije in novih trgov, v prihodnje pa bo še bolj selektivno izbirala tuje partnerje. Center za spodbujanje investicij in MINVEC sta objavila, da so NTI le dopolnilo k razvoju domačega gospodarstva, ki je osredotočeno na iskanje novih trgov za izvoz (in s tem zagotavljanje konvertibilne valute) in konkurenčnih tehnologij (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 212).

Tuje investicije v podjetja, ki bi neposredno konkurirala ostalim državnim podjetjem, niso dovoljene.<sup>41</sup> Dovoljene so le investicije, ki prinašajo korist tako domačim državnim podjetjem kot tujemu investitorju. Odločitev o tem, kakšne NTI so potrebne, v celoti določi vlada in niso odvisne od potreb trga. Šele nato določi, kdo bi lahko bil primeren investitor. Tuji investitorji morajo sklepati skupna vlaganja s togimi državnimi, ne privatnimi podjetji, ki lahko delujejo le v skladu z družbenimi smernicami, ki jih določi vlada. Tuji investitor lahko oblikuje skupno vlaganje s tistim kubanskim podjetjem, katerega poslanstvo ustreza predlagani investiciji in ne ogroža ostalih državnih podjetij v določeni dejavnosti. Do umetnih in zato poslovno manj uspešnih povezovanj prihaja prav zaradi različnih interesov tujega investitorja (ustvarjanje dobička) in kubanske vlade (varovanje domačih podjetij pred konkurenco). Pereč problem je tudi nujnost zaposlitve kubanskih delavcev preko agencije za zaposlovanje (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 186-187).

Leta 1994 je bil sprejet davčni zakonik za podjetja s tujim kapitalom, ki ga leto kasneje sprejeti zakon o NTI skoraj v celoti povzema, uvaja pa novo obliko davka na zaslužek podjetij, ki izkoriščajo obnovljive in neobnovljive naravne vire Kube in lahko znaša tudi do 50 %, odvisno od naravnega vira. Dobiček podjetij s tujim kapitalom je obdavčen s 30 % davčno stopnjo, davek na plačilno listo pa znaša 25 % in služi za pokritje ugodnosti, ki jih

---

<sup>41</sup> Leta 1995 je brazilsko podjetje Souza Cruz s kubanskim podjetjem Cuba's Unión del Tabaco ustanovila skupno vlaganje BrasCuba, ki je proizvajalo več vrst cigaret za domači in tuji trg. Kmalu je z domačega tržišča (tudi dolarskega) malone izrinilo državno podjetje. Oblasti so zato z brazilskim podjetjem sklenile nov dogovor, s katerim je bilo ukinjeno kubansko državno podjetje, brazilsko pa je na tem področju dobilo monopol. V zameno je brazilsko podjetje odobrilo Kubi kredit po zelo ugodnih pogojih za postavitve nove tobačne tovarne, ki bi proizvajala cigarete izključno za domači trg v lokalni valuti.



država nudi zaposlenim. Podjetje s tujim kapitalom je lahko začasno oproščeno nekaterih ali vseh davkov na podlagi skupnega sklepa Ministrstva za finance in Ministrstva za NTI in gospodarsko sodelovanje (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 183).

Omejitev, ki je za tuje investitorje težko sprejemljiva, je tudi nemožnost nakupa zemljišča, ki je v državni lasti (ali v lasti kubanskega partnerja pri skupnem vlaganju). Zakon iz l. 1995 sicer omogoča tujemu investitorju pridobitev nepremičnin, vendar v omejenih okvirih. Pogoji za pridobitev lastnine nepremičnin niso jasni. O dovoljenju za nakup zgradb in zemljišč odloča kubanska oblast ad-hoc za vsak primer posebej (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 211).

Zunanji oviri pa sta dve. Prva ovira je zelo visoka zunanja zadolženost Kube, zaradi katere ni več upravičena do kreditov mednarodnih denarnih in finančnih organizacij. Še pred razpadom SZ je Kuba dolgovala mednarodnim privatnim in javnim posojilodajalcem iz zahodnih dežel okrog 6 mrd USD. Zaradi neplačevanja teh obveznosti Kuba ne prejema več posojil od članic Pariškega kluba. Ker ni članica IMF-a, ne more pridobivati niti izvoznih kreditov tujih vlad, z izjemo Španije in Francije, ki aktivno investirata in poslujeta na Kubi. Nezmožnost pridobivanja kreditov od svetovnih finančnih institucij omejuje financiranje projektov in s tem tudi število investitorjev in vrste investicijskih projektov, ki bi lahko bili izvedeni (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 212).

Druga ovira je trgovinski embargo ZDA, ki prepoveduje kubanskim podjetjem nastop na velikem ameriškem tržišču in tudi svojim podjetjem in njihovim podružnicam poslovanje in investiranje na Kubo. Še več, ker si ZDA prizadevajo onemogočiti tudi tretjim državam investiranje na Kubo, kjer naj bi poslovali z lastnino, ki je bila z nacionalizacijo zaplenjena ameriškim državljanom, so l. 1996 sprejele Helms-Burtonov zakon (glej prilogo 10) (Travieso-Diaz, Ferrate, 1995, str. 213).

## **4. ANALIZA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA KUBI**

### **4.1. TRŽENJE DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA NTI**

Vsaka država, ki hoče privabiti NTI, mora določiti jasen koncept trženja države kot lokacije za investicije, zgraditi dobro podobo države (močno, agresivno in aktivno kampanjo z individualnim pristopom do tujih investitorjev) ter stalno nadzorovati in primerno reagirati na probleme in mnenja tujih investitorjev. Po letu 1995, ko je bil sprejet zakon o NTI, je Kuba intenzivneje spodbujala NTI. Kubanski uradniki so z obiski v tujih državah, udeležbo na mednarodnih konferencah o NTI in srečanji s potencialnimi investitorji zelo aktivno propagirali ugodnosti investiranja na Kubi. Na mnoga poslovna srečanja in konference so delegacije iz Kitajske, Švedske, Španije, Nemčije, Francije itd. prihajale tudi v Havano, kjer

so podpisovale pogodbe o gospodarskem sodelovanju in bilateralne sporazume o zavarovanju investicij. Najpomembnejši dogodek pa je bil leta 1997, ko je kanadski minister za zunanje zadeve prvič po l. 1959 obiskal Kubo. S kanadskim ministrstvom za zunanje zadeve je Kuba podpisala deklaracijo o sodelovanju, kar je, kot bomo videli kasneje, pomembno vplivalo na sklepanje skupnih vlaganj s to državo (Werlau, 1997, str. 72-73).

Rezultati tovrstnega spodbujanja tujih investorjev so se kazali v stalnem naraščanju mednarodnih ekonomskih povezovanj in širitvi NTI v različne sektorje gospodarstva, kot so rudarstvo, gradbeništvo, lahka industrija, kmetijstvo in storitve. Vendar pa so zaradi dvoumnih in protislovnih podatkov, ki jih objavljajo kubanski vladni viri, v določenih poročilih rezultati spodbujanj NTI prikazani pozitivno, drugje pa negativno (Spadoni, 2002, str. 160).

## **4.2. ANALIZA KUBANSKIH VHODNIH NTI**

Do velikih razhajanj prihaja prav pri ugotavljanju višine pritoka NTI na Kubo, saj podatki vključujejo različne finančne in druge transakcije, ki jih sicer ne uvrščamo med NTI, kot npr. pogodbe o upravljanju in proizvodanju, pogodbe o izkoriščanju rudnih bogastev,<sup>42</sup> prenose fizičnega oz. realnega kapitala (npr. stroje, oprema),<sup>43</sup> zamenjave dolga za lastniške vloške in celo zneske napovedanih (angl. announced foreign direct investment) NTI, ki vsebujejo tudi posle, ki mogoče ne bodo nikoli realizirani (Werlau, 1997, str. 74-75).

### **4.2.1. OBSEG NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA KUBI**

Ob padcu diktature l. 1959 je bilo gospodarstvo popolnoma odvisno od imperialističnih ZDA in denarne rezerve so bile skoraj izčrpane. V ekonomski strukturi je prevladovalo ekstenzivno poljedelstvo na zemljiščih, ki so bila večinoma v lasti veleposestnikov. Brezposelnost je dosegla 25 % (Tutino, 1971, str. 221). Ker so Američani v celoti nadzorovali industrijo in izvoz sladkorja, oskrbo z električno energijo in gorivi, del mlečne predelovalne industrije in komercialne banke, si pogledjmo zneske neposrednih ameriških investicij po posameznih sektorjih (glej tabelo 1).

Od l. 1929 so neposredne ameriške investicije padale in l. 1946 dosegle najnižjo vrednost (553 mio USD), po l. 1950 pa so postopoma začele naraščati in l. 1957 dosegle 952 mio USD, s čimer je bila presežena vrednost iz leta 1929 (919 mio USD).

---

<sup>42</sup> V plačilni bilanci te pogodbe uvrščamo pod kratkoročni kapital in ne predstavljajo NTI.

<sup>43</sup> Mednarodni tokovi kapitala v obliki »fizičnih« investicijskih dobrin, kot npr. strojev, opreme, orodja ipd., ne predstavljajo mednarodnih kapitalskih tokov, ampak jih štejemo za mednarodno trgovino. Zabeleženi so v tekočem delu plačilne bilance.

Tabela 1: Neposredne ameriške investicije po posameznih sektorjih na Kubi v izbranih letih od l. 1929 do l. 1959 v mio USD

SEKTOR	1929	1936	1946	1950	1953	1954 <sup>1</sup>	1957 <sup>2</sup>	1959
KMETIJSTVO	575	265	227	263	263	272	275	b <sup>3</sup>
NAFTNA INDUSTRIJA <sup>4</sup>	9	6	15	20	24	27	81	143
INDUSTRIJA	45	27	40	54	58	55	76	115
JAVNE STORITVE	215	315	251	271	297	303	353	313
TRGOVINA	15	15	12	21	24	35	49	44
OSTALO <sup>5</sup>	60	38	8	13	18	21	118	341
<b>SKUPAJ</b>	<b>919</b>	<b>666</b>	<b>553</b>	<b>642</b>	<b>684</b>	<b>713</b>	<b>952</b>	<b>956</b>

<sup>1</sup>Napovedi ameriškega ministrstva za trgovino.

<sup>2</sup>Napovedi ameriškega ministrstva za trgovino.

<sup>3</sup>Podatek je vključen v kategorijo »ostalo«.

<sup>4</sup>Vključene so investicije v rafinerije in distribucijo nafte.

<sup>5</sup>Ne vključuje neposrednih investicij ameriške vlade v rudnike.

Vir: Baklanoff, 1998, str. 268-270.

Že od l. 1952 je kubanska vlada ustanavljala agencije,<sup>44</sup> ki so pomagale spodbujati tuje investicije in svetovale investitorjem pri ustanavljanju novih podjetij. S pomočjo tujega in domačega kapitala ter sredstev, vloženih s strani teh agencij, je bilo ustanovljeno veliko tujih in mešanih podjetij (mešana privatna in državna podjetja ter kubanska in tuja podjetja), ki so zadovoljevala potrebe obsežnega domačega in rastočega tujega trga. Ameriške neposredne tuje investicije, ki jih je bilo mogoče najti skoraj v vseh sektorjih gospodarstva, so med letoma 1952 in 1956 znašale več kot 600 mio USD. Ameriška podjetja in podružnice so imele v lasti vse rudnike niklja, kar 90 % telefonskih in električnih omrežij (podjetji American and Foreign Power Company in Cuban Telephone Company), 66 % naftnih rafinerij, 50 % javnih železnic (podjetje Western Railways of Cuba), 37 % sladkornih mlinov, 30 % komercialnih bank in 20 % zavarovalnic. Investicije so potekale tudi v nasprotno smer, saj so bogati kubanski sloji v obliki obveznic, delnic, drugih vrednostnih papirjev in bančnih depozitov l. 1955 v ZDA vložili približno 500 mio USD (Baklanoff, 1998, str. 267-271).

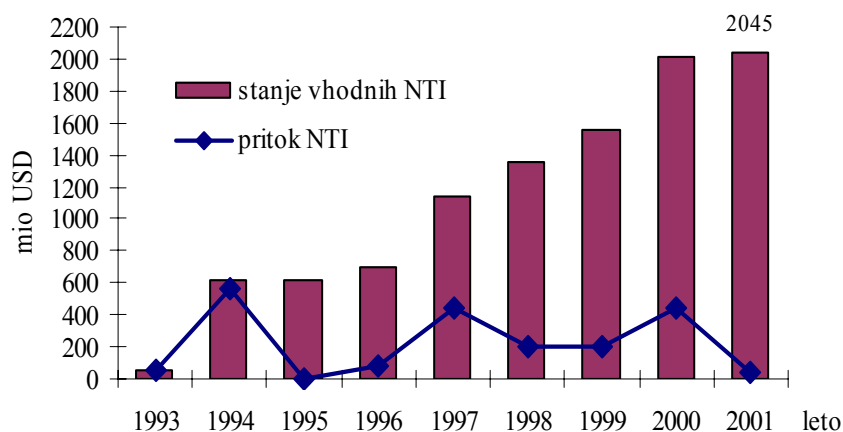
Za časa Castrovega režima na Kubi ni bilo NTI praktično vse do l. 1993. Po tem letu pa so tuja podjetja začela investirati, a vsestranske in mednarodno primerljive analize pritokov in stanja vhodnih NTI na Kubi niso možne predvsem zaradi nezanesljivih in premalo podrobnih podatkov o dejavnostih tujih podjetij in njihovem vložku kapitala. Višino pritokov NTI na Kubo je zelo težko oceniti, saj vlada zaradi boljšega obvladovanja ameriških ekonomskih sankcij ne objavlja posodobljenih in celovitih podatkov. Celo diplomatska predstavništva največjih držav investitoric na Kubo ne razpolagajo s popolnimi podatki, saj so investicije zaradi prikrivanja njihovega izvora pogosto posredovane preko tretjih držav ali prostih

<sup>44</sup> Najpomembnejše vladne agencije so bile: Banka za razvoj kmetijstva in industrije (BANFAIC - angl. Bank of Agricultural and Industrial Development), Banka za gospodarski in družbeni razvoj (BANDES - angl. Bank of Economic and Social Development), Državna organizacija za financiranje (angl. National Financing Corporation of Cuba) in Kubanska banka za zunanjo trgovino (angl. Cuban Bank of Foreign Commerce).

ekonomskih con (t. i. offshore centrov - finančnih oaz) (Brundenius, 2002, str. 374). Od številnih virov, ki ocenjujejo višino pritokov NTI, je med najzanesljivejšimi Gospodarska zbornica za Latinsko Ameriko in Karibe (ECLAC - angl. Economic Commission for Latin America and the Caribe) (Ritter, 2003, str. 10-11). V svoji analizi se opiram predvsem na njene podatke.

Kuba je po zadnji uradni oceni Centralne banke do konca l. 2001 prejela le 2,045 mrd USD neposrednih tujih investicij (za primerjavo: Slovenija je že do l. 1996 prejela tak znesek NTI - pribl. 2 mrd USD) (glej sliko 3 in prilogo 9). Največji priliv je bil zabeležen leta 1994, ko je prejela kar 563 mio USD NTI, v primerjavi s prejšnjim letom (le 54 mio USD) in naslednjim letom (le 5 mio USD). Zakaj prihaja do tako velikih nihanj, ni znano. Centralna banka namiguje, da veliko NTI v turizmu ni zabeleženih v PB. Večino podatkov namreč prejema od posameznih ministrstev, odkar pa je bil (v začetku 90-ih let) sektor za turizem preurejen, je dotok podatkov od Ministrstva za turizem slab (Morris, 2000, str. 148).

Slika 3: Stanje vhodnih NTI in pritok NTI na Kubo po letih v obdobju od 1993 do 2001 v mio USD



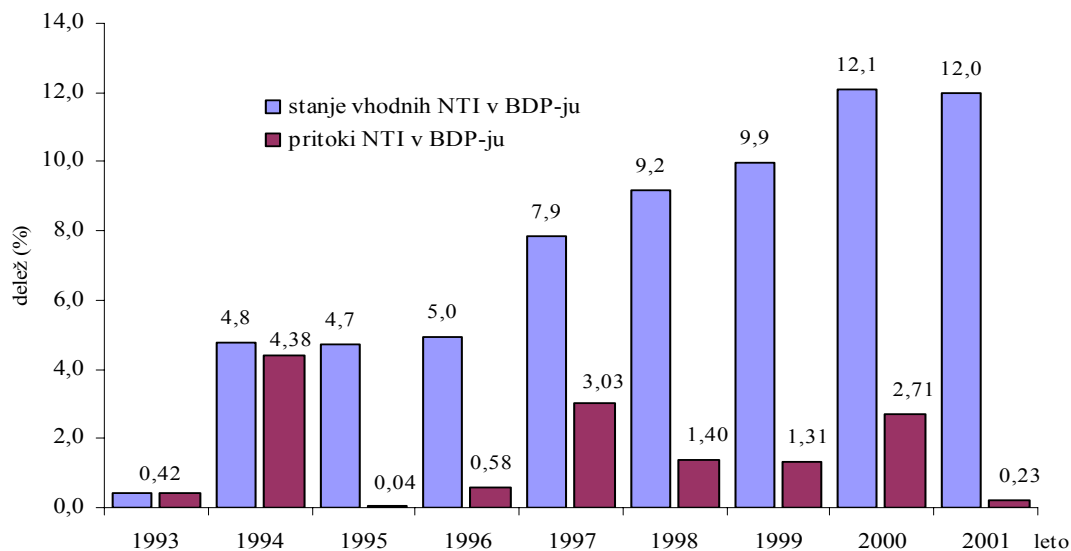
Vir: Ritter, 2003, str. 11.

Iz slike 3 je razvidno, da po sprejetju novega zakona o NTI l. 1995 ni prišlo do bistvenega povečanja pritoka NTI. V obdobju 1993-2001 je povprečna letna stopnja rasti pritokov NTI bila negativna (- 4 %). Največje zanimanje za investiranje so tuji investitorji pokazali takoj po sprejetju novega zakona, a ker moramo upoštevati, da postopek odobritve skupnega vlaganja traja približno eno leto in pol, je večji letni pritok NTI bil šele l. 1997 (442 mio USD NTI). Nato pa je pritok NTI upadal, saj se je l. 1998 vlada odločila, da bo odobraval le velike in uspešne investicije v ključnih vejah gospodarstva.<sup>45</sup> Leta 2000 pa je pritok zopet nekoliko narasel (na 448 mrd USD NTI), vendar le za kratek čas, saj so dogodki v letu 2001, kot npr. 11. september, opustošenje orkana Michelle ter padec svetovnih cen sladkorja in niklja,

<sup>45</sup> MINVEC je objavil seznam dvajsetih gospodarskih sektorjev, kjer so NTI zaželeni.

negativno vplivali na kubansko gospodarstvo. Znesek prejetih NTI je leta 2001 znašal le 39 mio USD. Kaže, da ugodnosti, ki naj bi jih prinesel novi zakon, le niso bile tako privlačne za tuje investitorje. Poleg tega pa na pritek NTI vplivajo tudi v največji meri notranje ovire, nekoliko manj pa zunanje.

Slika 4: Pritoki in stanje vhodnih NTI kot % BDP-ja v obdobju 1993-2001



Vir: Mesa-Lago, 2003, str. 3-4.

Delež vhodnih NTI v BDP-ju je eden od osnovnih kazalcev stopnje internacionalizacije gospodarstva. Delež stanja vhodnih NTI v BDP-ju se je v obdobju 1994-2000 povečal s 4,8 % na 12,1 %. Leta 2001 pa je znašal 12 % BDP-ja. To sicer kaže na povečanje pomena NTI za vhodno internacionalizacijo kubanskega gospodarstva, vendar v sebi skriva stagnacijo prilivov NTI. Delež prilivov NTI v BDP-ju se je v obdobju 1993-2001 gibal med 0,04 % in 4,38 %.

Poglejmo si še, koliko skupnih vlaganj je delovalo na Kubi od l. 1995, ko je uspela privabiti kar 212 podjetij,<sup>46</sup> do l. 2001. Na začetku je celo štirinajst ameriških podjetij, med njimi AT&T in Coca-Cola, podpisalo pogodbe o investiranju na Kubo, seveda, ko bo embargo s strani ZDA umaknjen (Trumbull, 2000, str. 307). Do konca l. 1996 naj bi bilo na Kubi okrog 260 skupnih vlaganj. Podatki za to leto so zelo različni, celo MINVEC je za isto leto objavil več različnih podatkov (Werlau, 1997, str. 75).

Po podatkih MINVEC-a pa naj bi leta 1998 delovalo okrog 317 skupnih vlaganj, vendar iz podatkov ni razvidno, ali je 190 podjetij iz prosto trgovinskih con vključeno v to številko ali

<sup>46</sup> Kljub temu, da je bila Kuba l. 1994 med 167 državami za investitorje najbolj tvegana država, je uspela privabiti toliko podjetij.

ne. Leta 1999 je bilo okrog 360 skupnih vlaganj, od tega 31 % v industrijskem sektorju, 18 % pa v turizmu (Spadoni, 2002, str. 160).

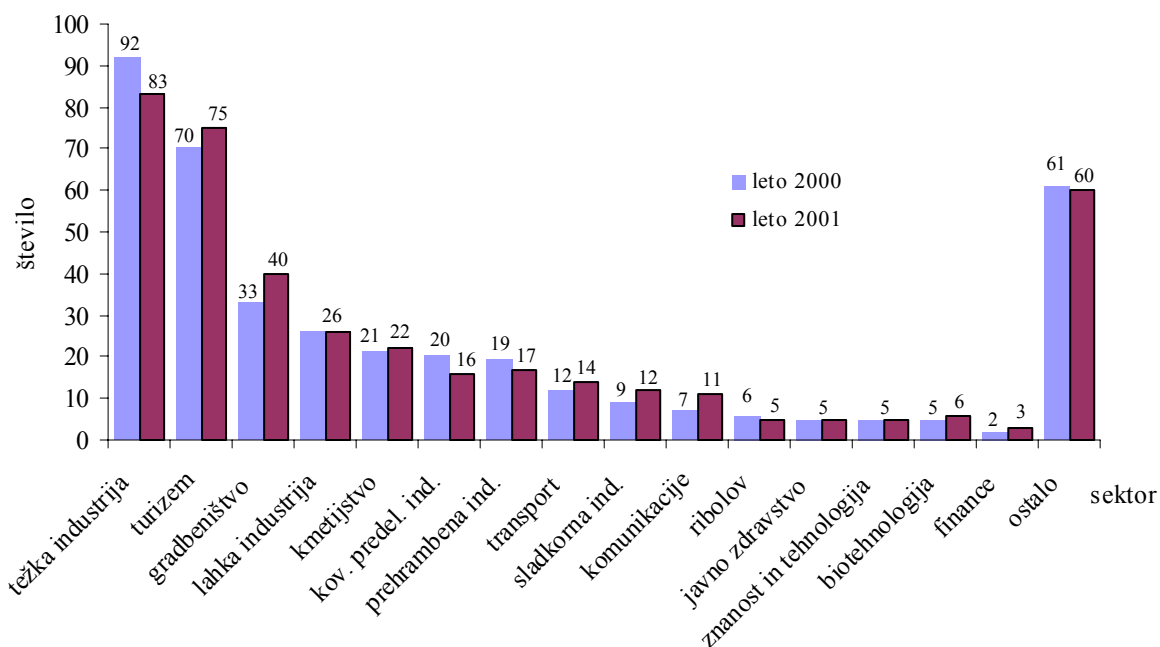
Kuba prikazuje tudi podatke o razveljavljenih skupnih vlaganjih. Od leta 1988 do 2001 je bilo od skupno 555 ustanovljenih skupnih vlaganj v l. 2001 še 400. Razveljavljenih skupnih vlaganj je bilo 155 oz. 28 %. Kar 60 % razveljavitev se je zgodilo v obdobju 1998-2002, odobrenih skupnih vlaganj pa je bilo čedalje manj, saj je kubanska oblast začela spodbujati tuje investicije v velike in uspešne razvojne projekte. Mnoga, predvsem manjša in srednje velika mednarodna ekonomska povezovanja, oblikovana v začetku 90-ih let, so bila razveljavljena, ker niso dosegala pričakovanih dobičkov in imela ustreznega financiranja. Med najpogostejšimi vzroki razveljavitev pa so: omejitve pri izvajanju dejavnosti podjetij, pretirana birokratska praksa, nezmožnost doseganja planiranih rezultatov in odstop tujega investitorja.

## 4.2.2. SEKTORSKA STRUKTURA NTI

### 4.2.2.1. Sektorska struktura skupnih vlaganj

Zaradi embarga ZDA Kuba javno objavlja le podatke o številu skupnih vlaganj v različnih sektorjih gospodarstva in po državi izvora za posamezno leto.

Slika 5: Število skupnih vlaganj v različnih sektorjih kubanskega gospodarstva v letih 2000 in 2001



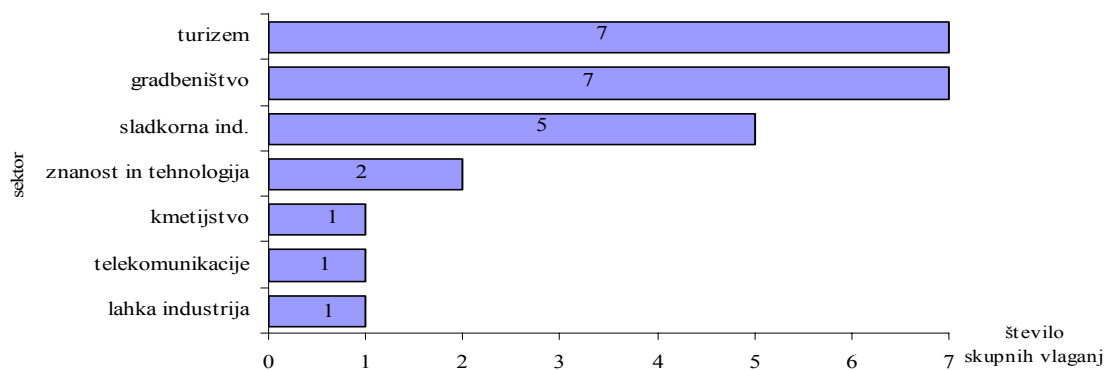
Vir: Perez Villanueva, 2002, str. 11.

Tuji investitorji so prisotni v glavnem v velikih projektih na področjih naftne industrije, energetike, gradbeništva in telekomunikacij, za katere Kuba ni sposobna zagotoviti virov financiranja. Leta 2000 je na Kubi delovalo 392, leta 2001 pa 400 skupnih vlaganj, največ v težki industriji (večinoma v rudarstvu, naftni industriji in energetiki), turizmu, gradbeništvu in lahki industriji (Spadoni, 2002, str. 160).

Slika 5 prikazuje, da je v l. 2001 v primerjavi s prejšnjim letom prišlo do zmanjšanja števila skupnih vlaganj v težki industriji, kar je posledica prenehanja delovanja nekaterih velikih podjetij v naftni industriji in rudarstvu, v manjšem obsegu pa v kovinskopredelovalni industriji in prehrabeni industriji. Število skupnih vlaganj v turizmu, gradbeništvu, komunikacijah in sladkorni industriji pa je naraslo (Spadoni, 2002, str. 162).

Kubansko Ministrstvo za NTI je objavilo podatek, da je bilo l. 2001 na novo odobrenih le 24 skupnih vlaganj, največ v turizmu (7), gradbeništvu (7) in sladkorni industriji (5), kar 16 pa jih je bilo v tem letu razveljavljenih (glej sliko 6).

Slika 6: Število na novo odobrenih skupnih vlaganj v različnih sektorjih gospodarstva v letu 2001



Vir: Spadoni, 2002, str. 165.

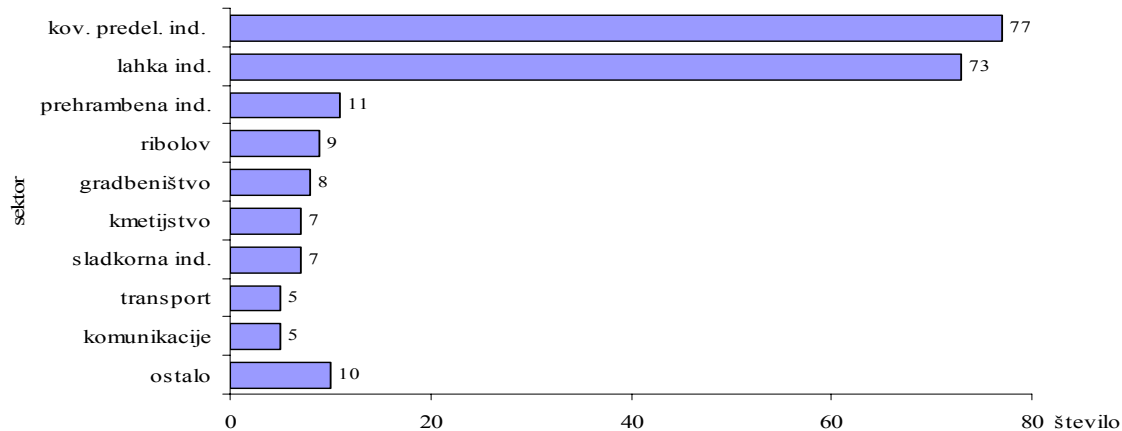
Po mnenju kubanskih oblasti gre za splošni trend upadanja investiranja v vsej Latinski Ameriki, nekateri investitorji pa zatrjujejo, da je prav na Kubi slabša klima za investiranje, saj mora tuji investitor stopiti v partnerstvo z državnim podjetjem in najeti dražje delavce preko državnih agencij, kar je povezano z veliko nepotrebne administracije.

#### 4.2.2.2. Sektorska struktura pogodb o MEP-ih

Številna majhna in srednja podjetja so začela opravljati svoje posle preko pogodb o proizvodjanju in upravljanju, ki jih je Izvršni odbor Sveta ministrov priznal decembra 2000. Slednje so rešile vrsto administrativnih zapletov, s katerimi so se soočali tuji investitorji, in postale precej pogosta oblika NTI na otoku. Do junija 2002 je bilo na Kubi sklenjenih kar 212 pogodb o proizvodjanju (glej sliko 7). Ker so tovrstne pogodbe značilne predvsem za delovno

intenzivne panoge, je bilo največ pogodb sklenjenih v kovinskopredelovalni industriji, lahki in prehrabeni industriji (Spadoni, 2002, str. 172).

Slika 7: Število pogodb o proizvodnji v različnih sektorjih gospodarstva junija l. 2002



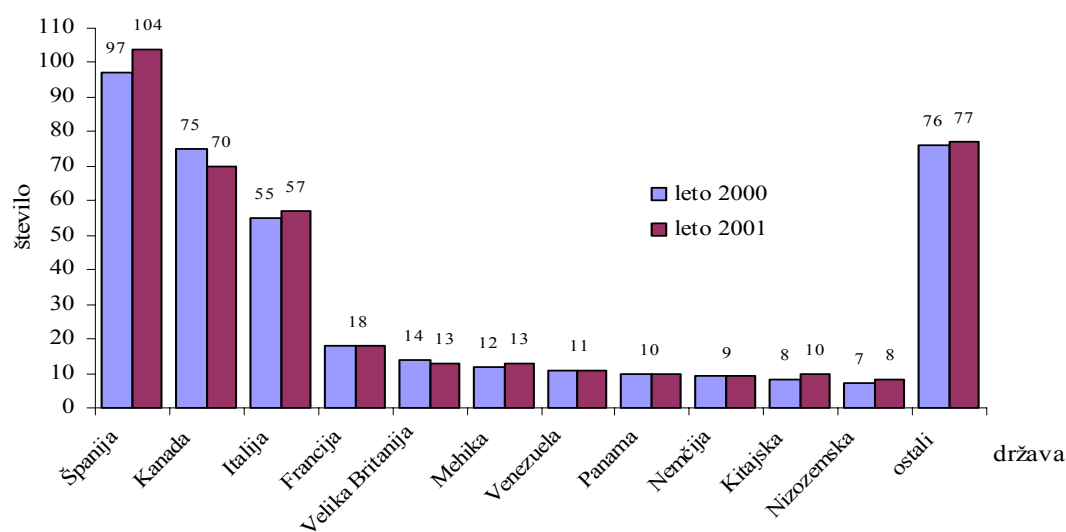
Vir: Spadoni, 2002, str. 172.

Pogodbe o upravljanju pa so najpogostejša oblika NTI v turizmu, vendar podrobnejših podatkov o številu sklenjenih pogodb ni bilo na voljo.

#### 4.2.3. STRUKTURA NTI PO DRŽAVI IZVORA

Španija je bila že od samega odprtja otoka neposrednim tujim investicijam glavna država investitorica na Kubi. Njen delež je leta 2001 znašal 26 %, sledile pa so ji Kanada (17,5 %), Italija (14,3 %), Francija (4,5 %), Velika Britanija (3,3%) in Mehika (3,3 %).

Slika 8: Število skupnih vlaganj na Kubi po državi izvora v letih 2000 in 2001



Vir: Perez Villanueva, 2002, str. 11.



Iz slike 8 je razvidno, da je bilo l. 2000 in 2001 kar 50 % vseh skupnih vlaganj iz držav Evropske unije. Število skupnih vlaganj s Kanado je leta 2001 glede na prejšnje leto upadlo, s Kitajsko in latinskoameriškimi državami pa naraslo (Spadoni, 2002, str. 163).

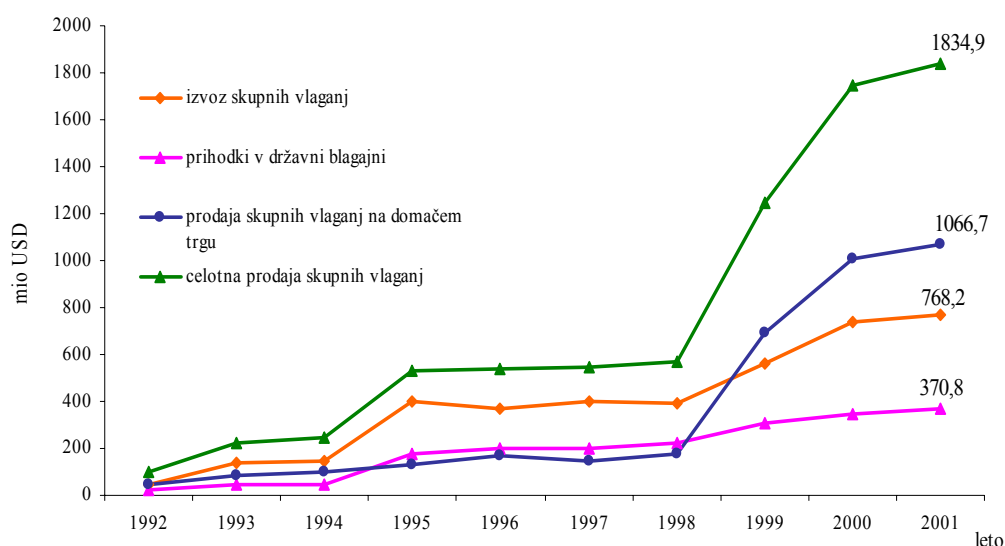
Tako kot skupnih vlaganj je bilo tudi pogodb o proizvodjanju največ sklenjenih s Španijo (40 % leta 2001). Ostali investitorji pa so bili iz Italije (22 %), Paname (10 %), Kanade (4 %) in Mehike (4 %) (Spadoni, 2002, str. 172).

#### 4.2.4. UČINKOVITOST VHODNIH NTI

Kljub temu, da je bil v zadnjih letih pritek NTI majhen, odobrenih pa čedalje manj skupnih vlaganj, so izbrani ekonomski pokazatelji (skupna prodaja, prodaja na domačem trgu, izvoz, prihodki v državni blagajni) skupnih vlaganj med letoma 1992 in 2001 naraščali (glej sliko 8).

Do skokovitega porasta ekonomskih pokazateljev je prišlo prav po letu 1998, ko je kubanska vlada razglasila, da so ekonomska povezovanja z večjimi vložki tujega kapitala bolj zaželena kot z manjšimi, čeprav so prav slednja v določeni meri odprla pot velikim skupnim vlaganjem. Tega leta je vlada sklenila, da bo še selektivneje izbirala tuje investitorje, spodbujala tuje investicije v velike razvojne projekte v ključnih gospodarskih panogah in omejevala investicije v manjših projektih, razen če bi v tem primeru šlo za prenos tehnologije in odprtje novih izvoznih trgov (Spadoni, 2002, str. 160-169). Izvoz skupnih vlaganj je od l. 1998 do l. 2001 narasel za 97 %, celotna prodaja za 222 %, prodaja na domačem trgu pa kar za 493 % (glej sliko 9).

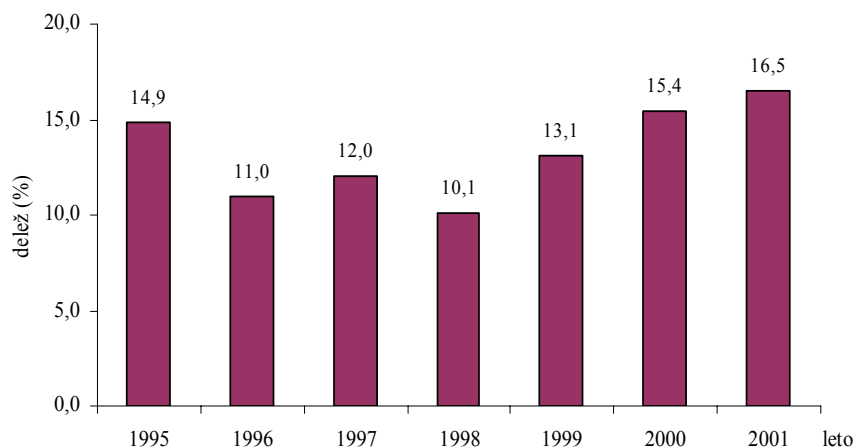
Slika 9: Izbrani ekonomski pokazatelji skupnih vlaganj v mio USD, 1992-2001



Vir: Perez Villanueva, 2002, str. 8-10.

Celotna prodaja skupnih vlaganj je v letu 2001 v primerjavi s prejšnjim letom narasla za 5 % in dosegla 1834,9 mio USD, prodaja na domačem trgu za skoraj 6 % (1066,7 mio USD) in izvoz za 4 % (768,2 mio USD). Prihodki v državni blagajni (dobiček kubanskega partnerja v skupnem vlaganju in plače kubanskih delavcev) so v primerjavi z letom 2000 narasli za 8 % in so leta 2001 znašali 370,8 mio USD.

Slika 10: Izvoz skupnih vlaganj v celotnem izvozu Kube, 1995-2001



Vir: Spadoni, 2002, str. 174.

Kljub temu, da so NTI med letoma 1991 in 2000 predstavljale le 8 % celotnega kapitala, potrebnega za proizvodnjo blaga in storitev, so rezultati skupnih vlaganj omembe vredni. Delež izvoza skupnih vlaganj v celotnem izvozu Kube je vse od leta 1995 pretežno naraščal in leta 2001 dosegel kar 16,5 % (glej sliko 10). Poleg tega, da skupna vlaganja prispevajo pomemben delež k izvozu kubanskega blaga in storitev, skušajo tudi nadomestiti uvoz z domačimi izdelki (za prodajo v dolarških trgovinah), saj je delež prodaje skupnih vlaganj na domačem trgu v celotni prodaji stalno naraščal in l. 2001 dosegel 58,1 %.

#### **4.3. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V NAJPOMEMBNEJŠIH SEKTORJIH KUBANSKEGA GOSPODARSTVA**

Čprav je bilo ob koncu l. 2001 stanje vhodnih NTI na Kubo zelo nizko, so le-te prispevale okolju prijazno, dragoceno in varčno tehnologijo ter mnogim Kubancem omogočile dostop do blaga in storitev, ki jim prej niso bili na voljo. Investiranje v turizem in naftno industrijo v začetku 90-ih let dvajsetega stoletja se je nadaljevalo še v ostale gospodarske sektorje: rudarstvo, gradbeništvo, kmetijstvo, telekomunikacije, prehrambeno industrijo in finančne storitve. Podrobneje si zato pogledjmo NTI v najpomembnejših sektorjih kubanskega gospodarstva.

### 4.3.1. TURIZEM

Pred l. 1959 sta turizem in sladkorna industrija bila najpomembnejša vira konvertibilne valute in zaposlitve za prebivalstvo. Na Kubo je letno prišlo okrog 350 000 turistov, od katerih 85 % iz ZDA. Ker pa so bile s turizmom povezane predvsem prostitucija, pornografija, mamila, organizirani kriminal in igralništvo, je bil ta sektor novi oblasti nezaželen. V 60-ih in 70-ih letih 20. stoletja ni bilo večjih investicij v turizem. Številni objekti so bili prepuščeni propadu ali domačim dopustnikom in obiskovalcem iz socialističnih in drugih prijateljskih dežel (Espino, 2000, str. 360-361).

Šele sredi 70-ih let so turisti iz kapitalističnih držav ponovno začeli obiskovati Kubo. L. 1976 je vlada ustanovila Državni inštitut za turizem (INTUR - špan. Instituto nacional de Turismo), ki je bil odgovoren za razvoj politike na področju mednarodnega in domačega turizma ter zbiranje podatkov o številu turistov na Kubi. Med l. 1981 in 1987 se je število turistov na otoku več kot podvojilo.<sup>47</sup> Leta 1987 je kubanska vlada ustanovila še podjetje CUBANACAN, ki si je delilo odgovornosti z INTUR-jem in katerega namen je bil razvijati turizem na Kubi ter privabljati tuje investicije oz. ustanavljati skupna vlaganja s tujimi partnerji. Tako je bilo po letu 1982, ko je bil sprejet prvi zakon o NTI, prav v turizmu l. 1988 ustanovljeno prvo skupno vlaganje (skupen projekt) na Kubi, Španija pa je postala prva investitorica (Espino, 2000, str. 361-362).

V 90-ih letih je Kuba zaradi pomanjkanja kapitala in tehničnega znanja za izgradnjo turističnih središč začela intenzivneje iskati tuje investitorje. Tuje investicije so pripomogle k temu, da so se med letoma 1989 in 1995 neto prihodki od turizma povečali za 3,5-krat (s 101 na 363 mio USD) (Mesa-Lago, 1998, str. 867). Zaradi dinamike razvoja turizma je bilo l. 1994 ustanovljeno Ministrstvo za turizem (špan. Ministerio de Turismo), INTUR in CUBANACAN pa sta razpadli na več manjših podjetij. Novo ministrstvo nadzoruje delovanje celotnega turističnega sistema, vidno mesto med njegovimi zadolžitvami pa ima vključevanje tujega kapitala v razvoj (Espino, 2000, str. 363).

Ocena skupnega zneska vseh NTI v turizmu in pogoji, pod katerimi so potekala pogajanja o ustanovitvi skupnih vlaganjih v turizmu, niso znani. Turizem je bolj zanimiv za tuja vlaganja kot drugi sektorji, ker je že zakon o NTI iz leta 1982 (in tudi iz l. 1995) predvideval olajšave in ugodnosti za vlagatelje v turistične dejavnosti in izgradnjo infrastruktur. Skupno vlaganje, ki deluje na področju mednarodnega turizma, je do določenega zneska oproščeno davka na repatriacijo dobička, uvoznih carin na inpute in licenčnin. Objekte, zemljišča in naprave kot tudi delavce lahko najema brez posredovanja države, spremembe zakona o NTI (1995) pa dovoljujejo tudi večinsko lastništvo tujega partnerja. Kubanski turizem naj bi poleg tega imel

---

<sup>47</sup> Leta 1987 so turisti iz kapitalističnih držav predstavljali kar 80 % vseh turistov, turisti iz socialističnih držav pa le 15 %.

tudi primerjalno prednost pred ostalimi karibskimi državami. Neto prihodki od turizma pomembno vplivajo tudi na plačilno bilanco Kube, saj je delež turizma v celotnem izvozu storitev največji. Ker je zaradi turizma celotni izvoz storitev iz leto v leto večji, imajo v storitveni bilanci presežek. Po ocenah je l. 1999 prišlo na Kubo 1,6 mio turistov, največ iz Kanade, Nemčije, Italije, Španije, Francije, Velike Britanije in Mehike. Kljub prepovedi turističnih potovanj na Kubo je bilo presenetljivo mnogo tudi turistov iz ZDA (62 300 leta 1999). Španija je še vedno največji investitor v tem sektorju, sledijo Kanada, Brazilija, Italija in Kitajska. Na začetku l. 2000 je ministrstvo za turizem objavilo podatek, da je bilo v turizem do tedaj investiranega okrog 900 mio USD tujega kapitala. Največ skupnih vlaganj in pogodb o upravljanju s tujimi partnerji je sklenilo podjetje CUBANACAN. Na področju turizma delujejo še Gran Caribe, Horizontes, Gaviota, Havaguamex, ki pokrivajo vsak svoje geografsko področje. Nekatera izmed teh so tudi ustanovila skupno vlaganje s tujimi podjetji. Leta 2001 je v turizmu prišlo do ustanovitve več skupnih vlaganj za gradnjo in upravljanje hotelskih zmogljivosti (Spadoni, 2002, str. 164-165; Espino, 2000, str. 367).

Turizem je sedaj še vedno najpomembnejši sektor gospodarstva in največji vir konvertibilne valute. Razvoj turizma je nadvse pomemben, saj s tem kubansko gospodarstvo postaja manj odvisno od proizvodnje sladkorja. Po podatkih Centra za študije kubanskega gospodarstva (špan. Centro de Estudios de la Economía Cubana) so prihodki od turizma leta 1990 znašali 1,2 % BDP-ja, l. 1998 pa že 7,5 % BDP-ja. Po drugi strani pa je tvegano preveč vlagati v turizem kot glavno gibalno gospodarskega razvoja. Ocenjujejo, da bo tujih turistov več, če (ko) bo odpravljen embargo ZDA, toda zaradi mednarodnih dogodkov, notranjepolitičnih negotovosti in terorizma jih je lahko mnogo manj. Zato bo lahko prišlo do zmanjšanja dobička in vezave kapitala v turistični infrastrukturi (Brundenius, 2002, str. 385-386).

#### **4.3.2. NAFTNA INDUSTRIJA**

Od l. 1960 do l. 1990 je bila SZ izključni dobavitelj goriv na Kubo. Trgovanje med tema državama oz. menjava »sladkor za nafto« je potekalo po mnogo nižjih cenah od tržnih in v t. i. knjižnem rublju, umetni valuti za poslovanje med članicami CMEA. Po razpadu SZ in CMEA ter prenehanju dobave okrog 13 mio ton sovjetske nafte in naftnih derivatov letno (to je bilo več od domače potrošnje, saj je Kuba zaradi potreb po tuji konvertibilni valuti določen del nafte ponovno izvozila po tržnih cenah) je bila Kuba prisiljena kupovati nafto po tržnih cenah in razmišljati o izkoriščanju lastnih naftnih ležišč (Brundenius, 2002, str. 381).

Ker si Kuba skupaj z ZDA in Mehiko deli Mehiški zaliv, ki je eno od največjih področij z zalogami nafte, so bile na začetku 90-ih s podjetji iz Brazilije, Kanade, Francije, Velike Britanije in Švedske sklenjene pogodbe za proizvodnjo nafte in raziskave naftnih ležišč (Brundenius, 2002, str. 382). Največje skupno vlaganje ENER GAS je bilo ustanovljeno med kubansko vlado in kanadskim podjetjem Sherritt International, dvajset pogodb o raziskavah

naftnih ležišč pa so sklenili z evropskimi in kanadskimi podjetji. Leta 2000 so ocenili, da je bilo do tedaj investiranega okrog 600 mio USD tujega kapitala v naftne rafinerije. Najpomembnejši učinki povezovanja s tujimi partnerji se kažejo pri prenosu sodobnih tehnologij in znanj, kar je omogočilo večjo lastno proizvodnjo nafte (l. 2000 je znašala 2,8 mio ton, kar je zadostovalo za 35 % celotne domače porabe), uporabo naftnega plina za pogon električnih central in v gospodinjstvih ter pozitivno vplivalo na okolje, saj je bila Kuba zaradi uhajanja tega plina v ozračje zelo onesnažena (Perez Villanueva, 2002, str. 18-20).

V naftnem sektorju sta edino kanadski podjetji Sherritt International in Pebercan Corporation, ki imata naftne vrtine na južni obali, dosegli pozitivne rezultate. Leta 2001 sta proizvedli okrog 68 % celotne državne proizvodnje nafte. Na drugi strani pa je mnogo podjetij prenehalo delovati. Francosko podjetje Total je prekinilo sodelovanje l. 1994, britansko Borneo in francosko Geopetrole leta 1997, britansko Premier Oil leta 1998, brazilsko Petrobras pa junija 2001 (Spadoni, 2002, str. 161-162).

### **4.3.3. RUDARSTVO**

Čeprav rudarstvo predstavlja majhen delež v kubanskem BDP-ju, je izvoz rud, predvsem niklja in kobalta, pomemben vir konvertibilne tuje valute. Kuba je četrta največja proizvajalka niklja na svetu in kar tretjina vseh zalog se nahaja prav na Kubi. Poleg tega je Kuba bogata tudi z bakrom, zlatom, srebrom, kromom, magnezijem, svincem in cinkom. ZDA so bile pred uvedbo embarga najpomembnejši uvoznik niklja, potem pa je to postala SZ (Brundenius, 2002, str. 380).

Po l. 1991 je Kuba začela iskati nove trge za izvoz niklja in tuje partnerje, ki bi bili pripravljeni investirati v iskanje in izkoriščanje ležišč te rude. Sodelovanje s tujimi partnerji se navadno začne s pogodbo<sup>48</sup> o geoloških raziskavah, nadaljuje pa s skupnimi vlaganji v izkoriščanju rudnih bogastev. Težavi pri tem prehodu sta visok davek od dobička (davčna stopnja lahko doseže 50 %) in strošek najemanja kubanske delovne sile preko državnih agencij za zaposlovanje (Brundenius, 2002, str. 381).

L. 1992 je bilo med Compania General de Niquel in kanadskim Sherritt International ustanovljeno skupno vlaganje s tremi podružnicami. Sherritt International vztraja pri vlaganju v več sektorjev kubanskega gospodarstva in postaja največji investitor kljub težavam, ki jih ima zaradi poslovanja z zaseženo ameriško lastnino (Helms-Burtonov zakon) (Brundenius, 2002, str. 381). Leta 1993 je bilo ustanovljeno več skupnih vlaganj med tujimi podjetji in kubansko Geominero, ki se ukvarjajo s pridobivanjem zlata in srebra. Nekatera so zaradi nizkih cen teh dveh surovin prenehala delovati l. 1998 (Spadoni, 2002, str. 162).

---

<sup>48</sup> Gre lahko za pogodbe, kjer tuji partnerji prevzamejo celotno poslovno tveganje, in pogodbe, kjer se to tveganje porazdeli med oba partnerja.

#### 4.3.4. TELEKOMUNIKACIJE

Kubanski telekomunikacijski sistem je bil vse do leta 1959 v rokah ameriških multinacionalk. Kljub nacionalizaciji in trgovinskemu embargu je podjetje AT&T (angl. American Telephone and Telegraph) lahko zagotavljalo storitve v mednarodnem telefonskem omrežju,<sup>49</sup> ni pa smelo širiti dejavnosti oz. dodatno vlagati v obstoječo zastarelo infrastrukturo (Press, 1996, str. 145).

Od l. 1962, ko so ZDA uvedle trgovinski embargo, pa do 80-ih let je večina telekomunikacijske opreme bila uvožena iz SZ in Vzhodne Evrope. Ker Kuba na tem pomembnem področju ni želela biti v celoti odvisna od uvoza, je že v 70-ih letih 20. stoletja začela razvijati lastne zmogljivosti, ki so elektronske naprave sestavljale pretežno iz uvoženih delov. Že od leta 1972 je spodbujala tudi lastno računalniško tehnologijo, ki naj bi imela vidno vlogo v centralnoplanskem gospodarstvu, a jo je kmalu opustila (Nichols, Torres, 2003, str. 6-7).

Kuba je pred letom 1990 imela preprost in zastarel telekomunikacijski sistem, ki pa je bil mnogo cenejši kot v drugih latinskoameriških državah. Leta 1993 je bilo 5,4 telefonov na sto prebivalcev, kar je Kubo uvrščalo tik za Mehiko (7,3), Venezuelo (7,3) in Kolumbijo (5,7). V skladu s socialističnimi ideali je vlada močno subvencionirala dostop do telefonskih storitev. Fiksna naročnina je l. 1994 znašala 6,25 pezov na mesec, za klic v krajevnem omrežju so plačali pet centavov, namestitvev priključka pa je znašala sto pezov (Nichols, Torres, 2003, str. 6-7).

Problemi so se začeli pojavljati v 90-ih letih, saj so skoraj vsa domača omrežja uporabljala pol stoletja staro analogno ameriško tehnologijo. Telefonsko omrežje se je začelo razkrajati zaradi pogostih prekinitev in popravil, nekompatibilnih delov omrežja, zaradi pomanjkanja nadomestnih delov je prihajalo do t. i. kanibalizacije, država pa je vzdrževala le vojaški komunikacijski sistem. To je postajalo vse večja ovira za razvoj gospodarstva. Kuba se je morala soočiti z dilemo, ali širokim množicam zagotavljati dostop do cenenega telefonskega sistema, ki ne oz. slabo deluje, ali pa le peščici ljudi nuditi sodobno in zanesljivo telekomunikacijsko omrežje, za kar bi bil potreben sveži kapital in s tem odmik od socializma (Nichols, Torres, 2003, str. 7).

Pred l. 1993 je Ministrstvo za komunikacije upravljalo vse telekomunikacijske storitve preko številnih državnih podjetij. Junija 1993 pa je Kuba začela privatizirati ta sektor in privabljati tuje investitorje. L. 1994 je mehiška holdinška družba DOMOS (špan. Grupo Domos Internacional) preko svoje podružnice CITEL (špan. Corporacion Interamericana de

---

<sup>49</sup> Ker približno desetina Kubancev živi v ZDA, večina na južni Floridi, je interes za telefonske pogovore med obema državama bil velik.

Telecomunicaciones) kupila 49-odstotni delež v državnem telefonskem podjetju, s čimer je nastalo skupno vlaganje ETECSA (špan. Empresa de Telecomunicaciones de Cuba). Skupno vlaganje je dobilo koncesijo za upravljanje lokalnega in mednarodnega telekomunikacijskega sistema in možnost širitve storitev na druga področja, kot je npr. kabelska televizija, razen mobilne telefonije. Pri tem skupnem vlaganju je šlo tudi za zamenjavo dolga za lastniški vložek v višini 300 mio USD. L. 1995 pa je DOMOS prodal 25-odstotni delež v podjetju ETECSA italijanskemu državnemu telekomunikacijskemu podjetju STET (ital. Società Finanziaria Telefonica), ki je po l. 1997, ko je odkupilo še dodatni delež od CITEL-a, postalo večinski lastnik skupnega vlaganja. Čeprav so tuja podjetja lahko investirala na Kubo že več let, je bila prodaja dela državnega telefonskega podjetja ETECSA prva privatizacija po Castrovem prevzemu oblasti, saj se je podjetje ločilo od ministrstva za telekomunikacije; ustanovljeno je bilo privatno skupno vlaganje. Ker pa cene storitev še vedno določa ministrstvo, lahko sklepamo, da obstaja tesna povezava med skupnim vlaganjem in ministrstvom. Ameriški avtorji trdijo, da se zaradi monopolnega položaja tega navidez privatnega podjetja, nekonkurenčne strukture v tem sektorju, pomanjkanja sredstev za investicije, zastarele tehnologije in konzervativnega, netržno orientiranega vodstva, na področju telekomunikacij v prvih letih ni kaj dosti spremenilo (Press, 1996, str. 149-151).

Telekomunikacije so v zadnjih letih pridobile na pomenu predvsem zaradi hitrega tehnološkega napredka in velikih vlaganj v telekomunikacijsko infrastrukturo. Računalniška omrežja lahko izboljšajo produktivnost, izobraževanje, zdravstvo in življenje Kubancev nasploh. Mednarodne povezave zadostujejo današnjim potrebam, toda kubanska notranja infrastruktura je še vedno zastarela (Press, 1996, str. 145). Po letu 2000 so neposredne tuje investicije v tem sektorju imele pozitivne učinke, prišlo je do uvajanja digitalnih telefonskih central, optičnih vlaken v lokalnih omrežjih in nove storitve (internet) so bile prvič po tridesetih letih dostopne širšim množicam (Perez Villanueva, 2002, str. 21-22).

#### **4.3.5. KMETIJSTVO**

Kot v drugih sektorjih gospodarstva so do l. 1959 tudi v kmetijstvu prevladovali ameriške investicije (predvsem v sladkorni in tobačni industriji ter živinoreji).

Kmetijska reforma l. 1993 je uvedla tri proizvodne subjekte: temeljne kmetijske zadrage, kmetije v privatni lasti in državne kmetije. Vse dejavnosti v kmetijskem sektorju nadzoruje Ministrstvo za kmetijstvo, ki edino lahko sklepa pogodbe s tujimi investitorji. Izdelki tovrstnih skupnih vlaganj so namenjeni le izvozu, domači turistični industriji in dolarskim trgovinam (Ross, 1996, str. 163).

V obdobju 1991-1995 je bilo registriranih le deset skupnih vlaganj v kmetijstvu. Vlaganja v kmetijstvo in prehransko predelovalno industrijo so predstavljala okrog 15 % vseh NTI. Ker

so najpomembnejši izvozni izdelki sladkor, tobak in agrumi, so tuje investicije usmerjene predvsem tja. V proizvodnjo agrumov so največ vlagala podjetja iz Izraela, Grčije in Čila. Ena največjih pogodb o MEP-ih je bila sklenjena že v 60-ih letih med nekim izraelskim podjetjem in kubanskim državnim podjetjem za agrume (špan. Corporacion Nacional de Citricos). Sodelovanje je zamrlo med prekinitvijo diplomatskih odnosov, obnovljeno pa je bilo po letu 1990. Pridelek tržijo pod blagovno znamko Cubanita (Ross, 1996, str. 164).

V tobačno industrijo so v 90-ih letih največ investirala španska, francoska, britanska in brazilska podjetja. Pogodbe o MEP-ih so bile sklenjene s španskim državnim monopolom Tabacalera in francoskim Seita, skupno vlaganje BrasCuba pa je bilo ustanovljeno med kubanskim tobačnim združenjem in brazilskim podjetjem Souza Cruz (Ross, 1996, str. 165).

Dogajanja v sladkorni industriji so nadvse pomembna, saj le-ta daje delo 500 tisočim delavcem. Zaradi padca svetovnih cen sladkorja in nizke produktivnosti so prihodki od izvoza sladkorja padli s 4,3 mrd USD v l. 1989 na 441 mio USD leta 2001. Potrebna je bila modernizacija obratov, znižanje proizvodnih stroškov in razširitev proizvodnje še na druge proizvode iz sladkornega trsa. Alkohol, živalska krma, sestavine za biotehnični in farmacevtski sektor so postajali vse pomembnejši stranski proizvodi sladkorne industrije (Spadoni, 2002, str. 165). NTI v sladkorni industriji so prvotno bile namenjene predvsem financiranju žetev in trženju sladkorja, ne pa pridobivanju sredstev za obnovo mlinov in rafinerij (Ross, 1996, str. 165).

Glavna novost v l. 2001 je bila ustanovitev petih skupnih vlaganj, od katerih so tri lahko delovala na področju proizvodnje in rafinerij sladkorja. Z ustanovitvijo skupnega vlaganja Compania Azucarera Interacional med neznanim tujim partnerjem<sup>50</sup> in podjetjem Cubazucar je bilo tujemu podjetju prvič po l. 1959 dovoljeno sodelovati pri proizvodnji in izvozu oz. trženju sladkorja na svetovnem trgu.

#### **4.3.6. PREHRAMBENA INDUSTRIJA**

Še v začetku 90-ih let prejšnjega stoletja so skoraj vse izdelke, namenjene turizmu (hotelom in restavracijam), uvažali. Mešana podjetja in razmah v turizmu so spodbudili ustanovitev skupnih vlaganj tudi v ostalih sektorjih, predvsem v prehrambeni industriji, kmetijstvu in storitvah. Skupna vlaganja v prehrambeni industriji so prispevala k povečanju proizvodnje in kakovosti izdelkov, vnesla novo tehnologijo v embaliranje in posodobila izgled izdelkov (Perez Villanueva, 2002, str. 23-24). V zadnjih letih mnoga skupna vlaganja zagotavljajo turističnemu sektorju in dolarskim trgovinam izdelke, kot so mineralna voda, brezalkoholne in alkoholne pijače, mesni izdelki, hladilne naprave, telefoni in druga elektronska oprema. Delež domačih proizvodov za turistično industrijo se je z 12 % leta 1990 povzpел na 67 % v

---

<sup>50</sup> Kuba zaradi embarga ZDA in Helms-Burtonovega zakona nerada razkriva svoje partnerje v skupnih vlaganjih.



letu 2001. Zaradi skupnih vlaganj in pogodb o proizvodjanju v prehranbenopredelovalni industriji se je delež domačih proizvodov v dolarskih trgovinah povzpел s 47 % l. 1999 na 55 % l. 2001. S tovrstno politiko skuša Kuba zmanjšati odvisnost gospodarstva od uvoza in ga nadomestiti z izdelki domačih proizvajalcev (Spadoni, 2002, str. 176).

## 5. SKLEP

Kljub obetavnim začetkom odpiranja NTI v 90-ih letih prejšnjega stoletja Kuba zanje ni uspela ustvariti ugodnega poslovnega okolja. Kritike se večinoma nanašajo na znesek vhodnih NTI na Kubi, ki je bil precej manjši kot v ostalih državah Latinske Amerike. Še manjši karibski otoki, kot npr. Dominikanska republika in Jamajka, so bili v zadnjih letih bolj uspešni pri privabljanju tujih investitorjev, a tovrstne kvantitativne primerjave niso primerne, saj je kubansko gospodarstvo bistveno drugačno od teh držav.

Upoštevati moramo, da je 40-letni embargo ZDA, okrepljen s Helms-Burtonovim zakonom, ustvaril bolj tvegano in nezanesljivo okolje za poslovanje ter zapletel dostop Kube do zunanjih virov financiranja, s katerimi bi lahko financirala najpomembnejše panoge gospodarstva. Spodrseljaj lahko pripišemo tudi ambivalentnemu odnosu kubanskih oblasti, ki bi po eni strani želele upravljati bogato deželo, po drugi pa ohraniti obstoječi režim. Kubanska oblast ni prekrivala dejstva, da so NTI v začetku 90-ih bile le nujen ukrep, katerega namen ni bila vzpostavitev tržnega gospodarstva in razvoj privatnega sektorja, ampak ustvarjanje državnega gospodarstva, v katerem ne bi transnacionalna podjetja s tujim kapitalom povzročila propada državnih podjetij in odtekanja državnega bogastva v kapitalistične države. Država na določenem področju dejavnosti ali v regiji, kjer so zaželene tuje investicije za razvoj ali ohranitev delovnih mest, z raznimi olajšavami vzpodbuja NTI. Na področju, kjer ima svoje interese, oziroma kjer tuja konkurenca ni tako zaželena, pa deluje bolj restriktivno, jih usmerja ali celo omejuje.

Ker je razveljavljenih skupnih vlaganj v zadnjih letih čedalje več, odobrenih pa manj, v svetu prevladuje prepričanje, da kubanska oblast skuša ovirati dotok tujega kapitala v obliki NTI na otok. Vlada tovrstne očitke zavrača, češ da podpira le uspešna podjetja. V določeni meri je to res, saj so izbrani ekonomski pokazatelji skupnih vlaganj od l. 1992 do l. 2001 naraščali. Skupna vlaganja prispevajo pomemben delež k izvozu kubanskega blaga in storitev in zmanjšujejo odvisnost gospodarstva od uvoza.

NTI tudi pomembno vplivajo na razvoj najpomembnejših sektorjev kubanskega gospodarstva (turizma, naftne proizvodnje, telekomunikacij, rudarstva, kmetijstva in prehranske industrije), ki tako postanejo kapilare, skozi katere bi prav tako totalitaren zahod rad razširil svoje gospodarstvo na še zadnji otok drugačnih. Pomagale so povečati proizvodnjo nafte in električne energije, uvesti moderno tehnologijo in telekomunikacijski sistem, nadomestiti

uvoz, poiskati nove trge za kubanske glavne izvozne proizvode (sladkor, nikelj, tobak) in privabiti mednarodni turizem. Skupna vlaganja, namenjena gradnji in izkoriščanju hotelskih kapacitet, ter strokovnjaki za upravljanje, ki si jih je Kuba zagotovila preko pogodb o upravljanju, so povzročili, da je turizem postal glavni mehanizem zbiranja tuje valute na Kubi.

NTI so le dopolnilni ukrep, ki ne vodi v odpiranje kubanskega gospodarstva v globalni tržni sistem in ne ruši socialističnega sistema, ampak ga vzdržuje in krepi. Obstoječi režim lahko preživi le tako, da podpira lastne grobarje, da tolerira tiste kapitalistične elemente, ki mu omogočajo kanalizirati sredstva v lastne žepe in čimdlje vzdrževati dejavnosti, zaradi katerih uživa relativno podporo ljudstva kot socialističen, pravičen, enak za vse (sociala, zdravstvo...).

Glede perspektive kubanskega socialističnega sistema si avtorji niso enotni. Nekateri so prepričani, da kapitalizma s človeškim obrazom ni, Kuba naj bi torej čimprej stopila na pot tranzicije vzhodnoevropskega tipa, drugi pa na podlagi kitajskih izkušenj govorijo o bodočem tržnem gospodarstvu s kubanskimi posebnostmi. Obstoječi sistem ne bo mogel biti konkurenčen na globalnem trgu, saj se kljub visokim zneskom konvertibilne valute, ki si jih država prisvaja z NTI, zunanji dolg veča. Dolgo pričakovano obdobje »po Castru« je verjetno pred vrati. Osnovni konflikt takrat zelo verjetno ne bo med kubanskimi pristaši in nasprotniki sedanjega režima, ampak se bo usoda odločila nekje drugje. S stališča ZDA je Castrova revolucija le kratka epizoda v kubansko-ameriških sicer dobrih odnosih...

## LITERATURA

1. Baklanoff Eric N.: Cuba on the Eve of Socialist Transition: A Reassessment of the Backwardness-Stagnation Thesis. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 1998, str. 260-272.
2. Betancourt Roger R.: Cuba's Economic »Reforms«: Waiting For Fidel on the Eve of the Twenty – First Century. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 1999, str. 2-12.
3. Brundenius Claes: Whither the Cuban Economy After Recovery? The Reform Process, Upgrading Strategies and the Question of Transition. Journal of Latin American Studies, Cambridge, 34(2002), 2, str. 365-395.
4. Dolinar Matej: Mednarodna odvisnost držav v razvoju na primeru kubansko-ameriških odnosov. Diplomsko delo. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 1999. 61 str.
5. Dunning John H.: Multinational Enterprises and the Global Economy. Reading : Addison Wesley, 1993. 687 str.
6. Espino Maria Dolores: Cuban Tourism During the Special Period. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 2000, str. 360-372.
7. Freer Robert E.: Helms-Burton Myths & Reality. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 1995, str. 429-447.
8. Hanson Gordon H.: Should Countries Promote Foreign Direct Investment? G-24 Discussion Paper Series. Geneve : United Nations Conference on Trade and Development, 2001. 24 str.
9. Jančar Gorazd: Portfeljske investicije, vroč denar in beg kapitala: primer Cefte. Bančni vestnik, Ljubljana, 30(1997), 7-8, str. 24-32.
10. Kumar Andrej, Bovha Simona, Aristovnik Aleksander: Mednarodna ekonomika: Vaje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 131 str.
11. Kumar Andrej: Mednarodna ekonomika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 258 str.
12. Leogrande Willam M., Thomas Julie M.: Cuba's Quest for Economic Independence, Journal of Latin American Studies, Cambridge, 34(2002), 2, str. 325-363.
13. Mesa-Lago Carmelo: Assessing Economic And Social Performance in the Cuban Transition of the 1990's. World Development, Oxford, New York, 26(1998), 5, str. 857-876.
14. Mesa-Lago Carmelo: The Slowdown of the Cuban Economy in 2001-2003: External Causes or Domestic Malaise? Coral Gables : Center for Cuban and Cuban-American Studies, University of Miami, 2003. 30 str.

15. Morris Emily: Interpreting Cuba's External Accounts. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 2000, str. 145-148.
16. Mrak Mojmir: Mednarodne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2002. 682 str.
17. Perez Villanueva O. E.: Cuba: An Overview of Foreign Direct Investment. Havana : Center for the Study of the Cuban Economy at the University of Havana, 2002. 28 str.
18. Perez-Lopez Jorge: Cuba's Balance of Payments Statistics. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 2000, str. 136-144.
19. Perez-Lopez Jorge: The Cuban Economy in 2002-2003. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 2003, str. 2-13.
20. Press Larry: Cuban Telecommunication Infrastructure and Investment. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 1996, str. 145-154.
21. Ritter Archibald R. M.: An Overview Of Cuba's Economy in the 2000's. Archibald M. R. Ritter, ed., The Cuban Economy. Pittsburgh : University of Pittsburgh Press, 2003. 33 str.
22. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
23. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
24. Ross James E.: Agribusiness Investment in Cuba's Post Embargo Period. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 1996, str. 163-168.
25. Spadoni Paolo: Foreign Investment in Cuba: Recent Developments and Role in the Economy. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 2002, str. 158-178.
26. Travieso-Diaz Matias F., Trumbull Charles P.: Foreign Investments in Cuba: Prospects and Perils. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 2002, str. 179-197.
27. Travieso-Diaz Matias F., Ferrate Alejandro: Recommended Features of a Foreign Investment Code for Cuba's Free-Market Transition. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 1995, str. 207-226.
28. Trumbull Charles: Economic Reforms and Social Contradictions in Cuba. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 2000, str. 305-319.

29. Tutino Saverio: Kubanska revolucija. Roberto Bonchio, ed., Zgodovina revolucij XX. stoletja. 3. knjiga. Ljubljana : ČZP Komunist, 1971, str. 89-256.
30. Werlau Maria C.: Update on Foreign Investment in Cuba: 1996-97. Cuba in Transition. Washington : Association for the Study of the Cuban Economy, 1997, str. 72-98.

## **VIRI**

1. Association for the Study of the Cuban Economy. [URL: <http://lanic.utexas.edu/project/asce/>], 28. 2. 2004.
2. Business and Economic information on Cuba. [URL: [http://www.indembassyhavana.cu/Business\\_and\\_economic\\_information\\_on\\_Cuba.html](http://www.indembassyhavana.cu/Business_and_economic_information_on_Cuba.html)], 10. 3. 2004.
3. Cuban political geography. [URL: <http://www.lupinfo.com/encyclopedia/C/Cuba-economy.html>], 16. 12. 2003.
4. Cuba: Composition Of Trade. [URL: <http://www.amigospais-guaracabuya.org/oagmc126.html>], 6. 9. 2003.
5. Cuba fates. [URL: [http://www.free-biscet.org/biscetarticles/cuba\\_statistics.htm](http://www.free-biscet.org/biscetarticles/cuba_statistics.htm)], 18. 9. 2003.
6. Foreign investment law. [URL: <http://www.realestatecuba.com/foreign/>], 24. 11. 2003.
7. Foreign investment and Cuba. [URL: <http://www.cubatrade.org/foreign.html>], 26.11.2003.
8. Foreign investment in Cuba. [URL: [http://www.cubagov.cu/ingles/otras\\_info/cpi/inversion1.htm](http://www.cubagov.cu/ingles/otras_info/cpi/inversion1.htm)], 6. 2. 2004.
9. History of Cuba. [URL: <http://www.emayzine.com/lectures/HISTOR~7.htm>], 18. 9. 2003.
10. How to do business with Cuba. [URL: <http://www.camaracuba.cu/businesscuba/ForeignInvesment.htm>], 4. 3. 2004.
11. Nichols John Spicer, Torres Alicia M.: Telecommunications in Cuba. [URL: <http://www.vii.org/papers/cuba.htm>] 15. 12. 2003.

## **SEZNAM KRATIC**

**ACOREC** - Agencia de Contratacion a Representaciones Comerciales - Agencija za zaposlovanje delovne sile v podružnicah tujih podjetij

**BANDES** - Bank of Economic and Social Development - Banka za gospodarski in družbeni razvoj

**BANFAIC** - Bank of Agricultural and Industrial Development - Banka za razvoj kmetijstva in industrije

**BCC** - Banco Central de Cuba - Centralna banka Kube

**BDP** - bruto domači proizvod

**BIT** - Bilateral Investment Treaties - bilateralne pogodbe o investicijah

**BNC** - Banco Nacional de Cuba - Narodna banka Kube

**CARICOM** - Carribean Community and Common Market Nations

**CLDS** - Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act - Solidarnostni akt za svobodo in demokracijo na Kubi

**CMEA** - Council for Mutual Economic Assistance oz. SEV - Svet za vzajemno ekonomsko pomoč

**CONAS** - Consultores Asociados - državno podjetje za svetovanje neposrednim tujim investitorjem

**CUBALSE** - Cuba al Servicio de Extranjeros - agencija za zaposlovanje delovne sile v tujih ambasadah, ostalih predstavništvih tujih vlad in mednarodnih organizacij

**ECLAC** - Economic Commission for Latin America and the Caribe oz. CEPAL - Comisión Económica para América Latina y El Caribe - Gospodarska zbornica za Latinsko Ameriko in Karibe

**IDB** - Inter-American Development Bank - Vseameriška banka za razvoj

**ILO** - International Labor Organization - Mednarodna organizacija dela

**IMF** - International Monetary Fund - Mednarodni denarni sklad

**INTUR** - Instituto Nacional de Turismo - Državni inštitut za turizem

**LAFTA** - Latin American Free Trade Association - Latinskoameriško združenje za svobodno trgovino

**MDR** - Mednarodne denarne rezerve

**MEP** - Mednarodno ekonomsko povezovanje oz. AECE - Asociaciones Económicas con Capital Extranjero

**MINVEC** - Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica oz. Ministry of Foreign Investment and Economic Cooperation - Ministrstvo za NTI in gospodarsko sodelovanje

**mio** - milijon

**mrd** - milijarda

**NATO** - North Atlantic Treaty Organization - Severnoatlantska zveza

**NTI** - neposredne tuje investicije

**OAS** - Organization of American States - Organizacija ameriških držav

**OECD** - Organization for Economic Co-operation and Development - Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj

**ONE** - Oficina Nacional de Estadísticas - Statistični urad Kube

**OZN** - Organizacija združenih narodov

**PB** - plačilna bilanca

**SDR** - Special Drawing Rights - posebne pravice črpanja

**SZ** - Sovjetska zveza

**TNP** - transnacionalno podjetje

**UBPC** - Unidades Básicas de Producción Cooperativa - temeljne proizvodne zadruge

**USD** - ameriški dolar

**WB** - World Bank - Svetovna banka

## SLOVAR UPORABLJENIH TUJIH IZRAZOV

Tuji izraz:	Slovenski izraz:
announced foreign direct investment	napovedane neposredne tuje investicije
anuario estadísticas	statistični letopis
Cámara de Comercio de la República de Cuba	Trgovinska zbornica Kube
Cuban Bank of Foreign Commerce	Kubanska banka za zunanjo trgovino
debt to equity swap	zamenjava dolga za lastniški vložek
Dirección General de Estadística de Ministerio de Hacienda	Statistični urad Ministrstva za finance
Economic Research Department	Oddelek za gospodarske raziskave
Executive Committee of the Council of Ministers	Izvršni odbor Sveta ministrov
export processing zone	izvozne industrijske proste cone
foreign direct investment	neposredne tuje investicije (NTI) oz. neposredne naložbe
free trade zone	prostoekonomska cona
greenfield investment	investicije v izgradnjo novih zmogljivosti
international economic associations contracts	pogodbe o mednarodnih ekonomskih povezovanjih
joint ventures oz. špan. empresas mixtas	skupna vlaganja oz. mešana podjetja
management contract ali špan. contrato de administracion productiva	pogodba o upravljanju
Ministerio de Turismo	Ministrstvo za turizem
National Financing Corporation of Cuba	Kubanska državna organizacija za financiranje



production contract oz. špan. contrato de  
produccion cooperada de bienes o la prestacion  
de servicios

Trading with the Enemy Act

two-track foreign investment policy

pogodba o proizvodjanju

Zakon o trgovanju s sovražnikom

dvotirni sistem politike NTI

## **PRILOGE**

## Priloga 1

Glavni izvozni in uvozni proizvodi Kube leta 1957

<b>STRUKTURA UVOZA</b>	<b>VREDNOST (MIO PEZO)</b>	<b>DELEŽ V UVOZU (%)</b>
jeklo in železo	56,90	8,77
industrijski stroji in deli	41,13	6,34
prevozna sredstva in deli	38,84	5,98
papir in karton	28,47	4,39
ostali stroji in aparati	28,38	4,37
surova nafta	27,51	4,24
riž	24,48	3,77
bencin	15,33	2,36
bombaž in izdelki	12,56	1,94
juta	11,27	1,74
drugo	364,09	56,10
<b>SKUPAJ</b>	<b>648,96</b>	<b>100,00</b>
<b>STRUKTURA IZVOZA</b>	<b>VREDNOST (MIO PEZO)</b>	<b>DELEŽ V IZVOZU (%)</b>
sladkor	629,63	77,86
tobak	48,53	6,00
melasa	23,99	2,97
nikljeva ruda	22,82	2,82
bakrova ruda	8,46	1,05
manganova ruda	3,18	0,39
kromova ruda	1,64	0,20
železova ruda	0,73	0,09
drugo	69,7	8,62
<b>SKUPAJ</b>	<b>808,68</b>	<b>100,00</b>

Vir: Baklanoff, 1998, str. 260-272.

## Priloga 2

Glavni trgovinski partnerji Kube leta 1957

DRŽAVA	IZVOZ		UVOZ		SALDO
	VREDNOST (MIO PEZO)	DELEŽ (%)	VREDNOST (MIO PEZO)	DELEŽ (%)	VREDNOST (MIO PEZO)
ZDA	467,6	57,82	451,6	69,58	16,0
VELIKA BRITANIJA	43,6	5,39	21,1	3,25	22,5
JAPONSKA	56,2	6,95	4,0	0,62	52,2
ZAHODNA NEMČIJA	37,1	4,59	20,5	3,16	16,6
SZ	42,0	5,19	n.p.	n.p.	42,0
VENEZUELA	1,2	0,15	34,7	5,35	-33,5
NIZOZEMSKA	21,5	2,66	4,6	0,71	16,9
ŠPANIJA	14,1	1,74	11,9	1,83	2,2
KANADA	12,4	1,53	11,4	1,76	1,0
NIZOZEMSKI ANTILI	7,2	0,89	16,0	2,47	-8,8
DRUGI	105,8	13,08	72,2	11,12	33,6
<b>SKUPAJ</b>	<b>808,7</b>	<b>100,00</b>	<b>649,0</b>	<b>100,00</b>	<b>159,7</b>

Vir: Baklanoff, 1998, str. 260-272.

## Priloga 3

Zunanja trgovina Kube, trgovanje s članicami CMEA in SZ (mio pezo, tekoče cene), 1958-2002

LETO	TRGOVINA A SKUPAJ (TEKOČE CENE)	UVOZ BLAGA <sup>1</sup>	IZVOZ BLAGA	TRGOVINSKA BILANCA (IZVOZ - UVOZ)	TRGOVINA KOT % BDP	TRGOVINA S SZ	DELEŽ TRGOVINE S SZ V CELOTNI TRGOVINI (%)	DELEŽ CMEA V CELOTNI TRGOVINI (%)
1958	1510,6	777,1	733,5	-43,6	n.p.	14,1	0,9	n.p.
1959	1310,8	674,8	636,0	-38,8	n.p.	12,9	1,0	1,0
1960	1188,2	579,9	608,3	28,4	n.p.	183,7	15,5	17,1
1961	1265,1	638,7	626,4	-12,3	n.p.	563,5	44,5	57,0
1962	1281,6	759,3	522,3	-237,0	n.p.	631,9	49,3	67,0
1963	1412,4	867,3	545,1	-322,2	n.p.	624,9	44,2	63,3
1964	1733,1	1018,8	714,3	-304,5	n.p.	684,8	39,5	51,8
1965	1556,8	866,2	690,6	-175,6	n.p.	750,9	48,2	61,5
1966	1523,3	925,5	597,8	-327,7	n.p.	795,0	52,2	67,3
1967	1704,1	999,1	705,0	-294,1	n.p.	949,2	55,7	68,4
1968	1753,7	1102,3	651,4	-450,9	n.p.	956,0	54,5	68,3
1969	1888,4	1221,7	666,7	-555,0	n.p.	893,0	47,3	62,0
1970	2360,5	1311,0	1049,5	-261,5	n.p.	1219,6	51,7	64,0
1971	2247,8	1386,6	861,2	-525,4	n.p.	1034,5	46,0	59,5
1972	1960,7	1189,8	770,9	-418,9	n.p.	938,5	47,9	60,2
1973	2615,6	1462,6	1153,0	-309,6	n.p.	1287,7	49,2	61,7
1974	4462,4	2225,9	2236,5	10,6	n.p.	1836,2	41,1	52,9
1975	6065,3	3113,1	2952,2	-160,9	54,2	2912,2	48,0	56,0
1976	5872,0	3179,7	2692,3	-487,4	50,0	3128,5	53,3	63,5
1977	6380,0	3461,6	2918,4	-543,2	50,2	3924,1	61,5	71,6
1978	7013,9	3573,8	3440,1	-133,7	51,4	4823,1	68,8	79,2
1979	7186,7	3687,5	3499,2	-188,3	52,1	4883,4	68,0	79,1
1980	8593,7	4627,0	3966,7	-660,3	65,0	5157,2	60,0	71,7
1981	9337,8	5114,0	4223,8	-890,2	59,1	5591,5	59,9	74,0
1982	10463,8	5530,6	4933,2	-597,4	62,8	7063,6	67,5	81,5
1983	11757,0	6222,1	5534,9	-687,2	66,6	8127,1	69,1	83,1
1984	12704,0	7227,5	5476,5	-1751,0	67,0	8734,7	68,8	82,6
1985	14026,5	8035,0	5991,5	-2043,5	68,9	9900,6	70,6	83,0
1986	12917,6	7596,1	5321,5	-2274,6	68,0	9273,5	71,8	84,4
1987	12985,7	7583,6	5402,1	-2181,5	70,2	9314,7	71,7	86,6
1988	13098,2	7579,8	5518,4	-2061,4	67,7	9047,5	69,1	83,7
1989	13539,7	8139,8	5399,9	-2739,9	69,1	8753,6	64,7	78,9
1990	12831,4	7416,5	5414,9	-2001,6	67,5	8711,4	67,9	-
1991	7213,3	4233,8	2979,5	-1254,3	42,5	4428,3	61,4	-
1992	4094,3	2314,9	1779,4	-535,5	27,3	757,0	18,5	-
1993	3164,9	2008,2	1156,7	-851,5	24,8	710,0	22,4	-
1994	3347,6	2016,8	1330,8	-686,0	26,0	509,0	15,2	-
1995	4374,1	2882,5	1491,6	-1390,9	33,2	462,0	10,6	-
1996	5434,5	3569,0	1865,5	-1703,5	38,2	871,0	16,0	-
1997	5806,4	3987,3	1819,1	-2168,2	39,8	636,0	11,0	-
1998	5625,6	4181,2	1444,4	-2736,8	38,1	501,0	8,9	-
1999	2779,0	4323,0	1456,0	-2867,0	36,9	n.p.	n.p.	-
2000	6508,0	4816,0	1692,0	-3124,0	39,3	n.p.	n.p.	-
2001	6448,4	4787,8	1660,6	-3172,2	37,8	n.p.	n.p.	-
2002	5574,0	4128,0	1446,0	-2682,0	29,7	n.p.	n.p.	-

<sup>1</sup> Podatki o izvozu in uvozu blaga se ne ujemajo s podatki v plačilni bilanci (glej prilogo 9).

n.p.- ni podatka

Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 325-363.

## Priloga 4

Ekonomska pomoč SZ, 1960-1990 (mio USD)

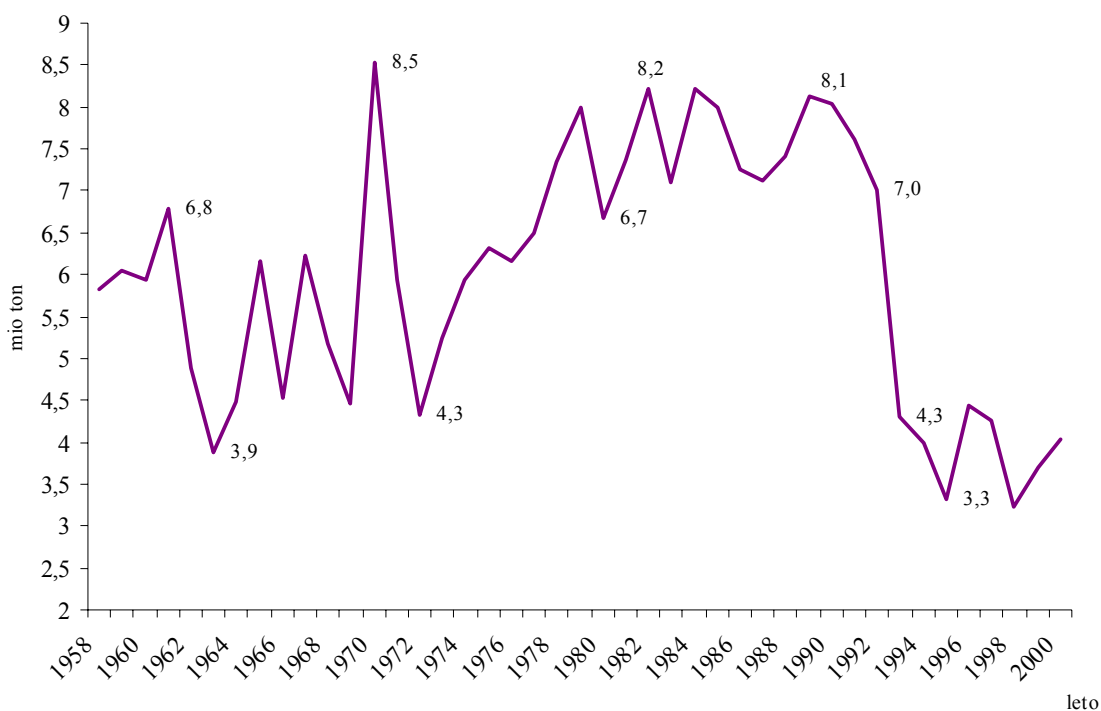
LETO	TRGOVINSKI KREDITI	SUBVENCIONIRANJE CEN	RAZVOJNA POMOČ	SKUPAJ
1960	0,0	5	n.p.	5
1961	0,0	90	n.p.	90
1962	190,9	63	n.p.	254
1963	296,9	-49	n.p.	248
1964	135,0	8	n.p.	143
1965	105,9	190	n.p.	296
1966	247,4	174	n.p.	421
1967	214,6	218	n.p.	433
1968	376,8	156	55,2	588
1969	426,8	67	67,2	561
1970	161,5	210	69,5	441
1971	427,1	99	81,9	608
1972	532,9	13	99,1	645
1973	397,9	195	39,1	632
1974	257,4	66	31,6	355
1975	0,0	770	150,0	920
1976	0,0	1427	150,0	1577
1977	0,0	1981	210,0	2191
1978	0,0	2681	330,0	3011
1979	199,3	2701	240,7	3141
1980	915,8	2438	n.p.	3354
1981	1123,7	2718	291,3	4133
1982	583,6	3782	391,4	4757
1983	422,8	3991	647,3	5061
1984	902,4	4221	97,6	5221
1985	1018,8	3595	n.p.	4614
1986	1507,3	2724	n.p.	4231
1987	1577,2	2264	n.p.	3841
1988	1681,3	1619	n.p.	3300
1989	2291,2	1634	n.p.	3925
1990	1517,4	1887	n.p.	3404
<b>SKUPAJ</b>	<b>17511,9</b>	<b>41938</b>	<b>2951,9</b>	<b>62402</b>

n.p. - ni podatka

Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 340.

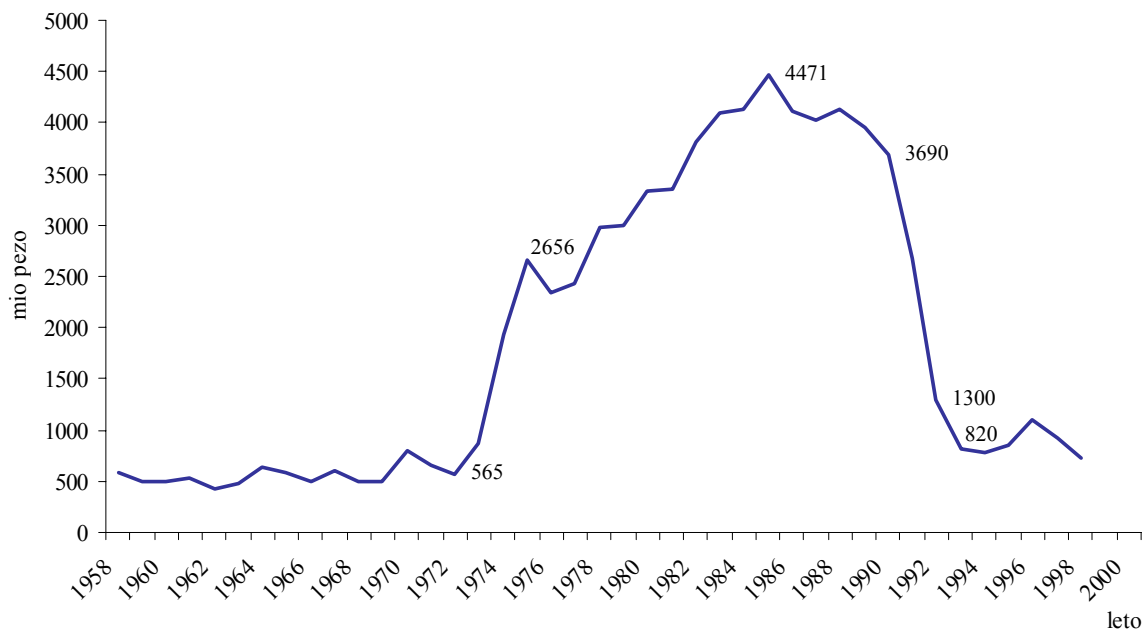
## Priloga 5

### A: Proizvodnja sladkorja v mio tonah od 1958 do 2000



Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 325-363.

### B: Izvoz sladkorja v mio pezov od 1958 do 1999



Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 325-363.

## Priloga 6

Proračunski primanjkljaj, neuradni devizni tečaj PEZO/USD in zunanji dolg v konvertibilni valuti, 1975-2002

LETO	PRORAČUNSKI PRIMANJKLJAJ (MIO PEZO)	PRORAČUNSKI PRIMANJKLJAJ KOT % BDP-ja <sup>1</sup>	NEURADNI DEVIZNI TEČAJ PEZO/USD	ZUNANJI DOLG V KONVERTIBILNI VALUTI (MRD USD)
1975	n.p.	n.p.	n.p.	1,612
1976	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
1977	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
1978	n.p.	n.p.	n.p.	3,845
1979	n.p.	n.p.	n.p.	4,538
1980	n.p.	n.p.	n.p.	4,545
1981	4	n.p.	n.p.	4,064
1982	-421	n.p.	n.p.	3,215
1983	196	n.p.	n.p.	3,244
1984	222	n.p.	n.p.	3,249
1985	16	n.p.	n.p.	3,936
1986	-188	n.p.	n.p.	5,360
1987	-609	n.p.	n.p.	5,657
1988	-1147	n.p.	3	6,606
1989	-1403	-6,7	5	6,165
1990	-1958	-9,4	7	6,800
1991	-3765	-12,4	20	6,377
1992	-4869	-29,7	35	6,400
1993	-5051	-33,5	78	8,785
1994	-1421	-7,4	95	9,083
1995	-461	-3,5	32	10,504
1996	-355	-2,5	19	10,465
1997	-291	-2,0	23	10,146
1998	-354	-2,4	21	11,209
1999	-376	-2,3	20	11,078
2000	-386	-2,4	21	10,961
2001	n.p.	-2,5	26	10,893
2002	n.p.	-3,4	26	10,900

<sup>1</sup>Deleži proračunskega primanjkljaja v BDP-ju so bili objavljeni v članku Miranda Parrondo: Estado, Mercado y reforma de la economía Cubana (22<sup>nd</sup> Congress of the Latin American Studies Association, Miami, Florida, 2000, str. 19) in se ne ujemajo s podatki o BDP-ju v prilogi 8.

n.p.- ni podatka

Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 325-363; Perez-Lopez, 2003, str. 1-8.



## Priloga 7

Cene sladkorja, izražene v pezih/tono, 1981-1988

<b>LETO</b>	<b>SZ</b>	<b>KITAJSKA</b>	<b>DRŽAVE VZHODNE EVROPE</b>	<b>JAPONSKA</b>	<b>SVETOVNA CENA</b>
<b>1981</b>	605,1	376,6	482,2	273,7	291,0
<b>1982</b>	625,3	334,5	498,9	132,4	153,3
<b>1983</b>	873,3	278,2	509,4	133,8	164,2
<b>1984</b>	867,9	287,9	479,0	83,0	102,8
<b>1985</b>	986,8	232,0	459,4	74,1	84,7
<b>1986</b>	866,8	162,3	480,5	121,9	107,5
<b>1987</b>	852,5	139,5	518,2	116,2	118,3
<b>1988</b>	921,6	169,3	503,4	133,9	175,8

Vir: Association for the Study of the Cuban Economy. [URL: <http://lanic.utexas.edu/project/asce/>], 28. 2. 2004.

## Priloga 8

BDP<sup>1</sup>, rast BDP-ja in BDP na prebivalca, 1975-2002 (mio pezo, stalne cene iz leta 1981)

LETO	BDP (stalne cene iz leta 1981)	RAST BDP (%)	BDP/PREBIVALCA
1975	11197	n.p.	n.p.
1976	11746	4,9	n.p.
1977	12709	8,2	n.p.
1978	13637	7,3	n.p.
1979	13787	1,1	n.p.
1980	13222	-4,1	n.p.
1981	15813	19,6	n.p.
1982	16667	5,4	n.p.
1983	17650	5,9	n.p.
1984	18956	7,4	n.p.
1985	20369	7,5	2006
1986	18998	-6,7	1854
1987	18489	-2,7	1785
1988	19351	4,7	1848
1989	19586	1,2	1852
1990	19008	-3,0	1777
1991	16976	-10,7	1572
1992	15010	-11,6	1381
1993	12777	-14,9	1172
1994	12868	0,7	1175
1995	13185	2,5	1201
1996	14218	7,8	1290
1997	14574	2,5	1317
1998	14749	1,2	1327
1999	15663	6,2	1405
2000	16557	5,7	1478
2001	17053	3,0	1518
2002	18756	1,1	n.p.

<sup>1</sup>BDP- Bruto domači proizvod (angl. Gross Domestic Product) je izražen v stalnih cenah iz leta 1981. Podatke o BDP-ju, ki so jih objavljale različne mednarodne organizacije (ECLAC, BNC - špan. Banco Nacional de Cuba), se med seboj razlikujejo, kar dokazuje, da je bilo zajemanje statistike pod različnimi političnimi vplivi. V gornji tabeli so navedeni podatki, ki sta jih objavili BNC in ONE (špan. Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba).  
n.p. - ni podatka

Vir: Leogrande, Thomas, 2002, str. 325-363.

## Priloga 9

### Plačilna bilanca Kube

Pred l. 1946 so trikrat poskusili sestaviti celotno plačilno bilanco Kube, vendar so podatki bili zelo vprašljivi. Prvi resni poskus sestave PB za leto 1946 je prevzel Statistični urad Ministrstva za finance (špan. Direccion General de Estadistica de Ministerio de Hacienda), ki je objavil PB tudi za naslednji dve leti. Decembra 1948 pa je bila ustanovljena prva centralna banka, t. i. Narodna banka Kube, ki je nato namesto Ministrstva za finance sestavljala PB in jih objavljala v svojih letnih poročilih. Leta 1997 se je preimenovala v Centralno banko Kube (špan. BCC - Banco Central de Cuba). L. 1955 je Oddelek za gospodarske raziskave (angl. Economic Research Department) narodne banke začel izdajati mesečnik Revista, ki je objavljala tekoče podatke in raziskovalne študije o PB (Perez-Lopez, 2000, str. 137).

Vse od l. 1959 do sredine 90-ih let PB niso objavljali. V tem obdobju je bilo zunanjeekonomsko sodelovanje Kube razdeljeno v dva dela. Najpomembnejše sodelovanje je potekalo z državami socialističnega bloka v nekonvertibilnih valutah (v eni od valut obeh partneric ali pa v t. i. knjižnem rublju, umetni valuti za poslovanje med državami članicami CMEA), z zahodnim svetom pa je poslovala v konvertibilnih valutah. V 80-ih letih je Kuba sicer objavila podatke o PB, a le za konvertibilni del. S propadom SZ in spremembami v socialističnem bloku je tudi Kuba začela poslovati in uradno objavljati PB v konvertibilnih valutah (Perez-Lopez, 2000, str. 140-141).

Statistični urad Kube (špan. ONE - Oficina Nacional de Estadisticas) je z vključitvijo PB za obdobje 1990-2001, ki jih je izdelala centralna banka, v svoje publikacije omogočil dostop do PB širšemu občinstvu. Leta 1997 je v statističnem letopisu (špan. Anuario estadisticas) celo objavil kratek pregled metodologije sestave PB in ugotovil, da je kubanska metodologija podobna metodologiji, ki jo zahteva IMF. To seveda v celoti ne drži, saj so podatki za kubansko PB zelo pičli in pomanjkljivi, zaradi česar primerjava s podatki v drugih poročilih in ugotavljanje njihove zanesljivosti ni možno (Perez-Lopez, 2000, str. 143-144).

Plačilna bilanca Kube je sestavljena iz dveh podbilanc: tekočega računa, ki vključuje izvoz, uvoz blaga in storitev, dohodke in tekoče transferje, ter kapitalskega računa, kamor so uvrščene neposredne tuje investicije in ostali kapital. Za pripravo plačilne bilance je na Kubi odgovorna centralna banka (Perez-Lopez, 2000, str. 137).

Tabela 1: Plačilna bilanca Kube 1991-2001 v mio USD

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>I. TEKOČI RAČUN</b>	<b>-1454</b>	<b>-421</b>	<b>-371</b>	<b>-262</b>	<b>-519</b>	<b>-167</b>	<b>-437</b>	<b>-393</b>	<b>-456</b>	<b>-600</b>	<b>-863</b>
<b>1. BLAGO</b>	<b>-1254</b>	<b>-536</b>	<b>-847</b>	<b>-972</b>	<b>-1376</b>	<b>-1703</b>	<b>-2168</b>	<b>-2669</b>	<b>-2867</b>	<b>-3124</b>	<b>-3176</b>
IZVOZ	2980	1779	1137	1381	1507	1866	1819	1512	1456	1692	1662
UVOZ	4234	2315	1984	2353	2883	3569	3987	4181	4323	4816	4838
<b>2. STORITVE</b>	<b>116</b>	<b>320</b>	<b>477</b>	<b>663</b>	<b>736</b>	<b>1285</b>	<b>1422</b>	<b>1912</b>	<b>2152</b>	<b>2344</b>	<b>2213</b>
IZVOZ	584	742	832	1160	1419	1841	2054	2572	2832	3115	n.p.
UVOZ	468	422	355	497	683	556	632	660	680	771	n.p.
<b>3. DOHODKI</b>	<b>-334</b>	<b>-248</b>	<b>-264</b>	<b>-423</b>	<b>-525</b>	<b>-493</b>	<b>-483</b>	<b>-449</b>	<b>-569</b>	<b>-670</b>	<b>-750</b>
<b>4. TEKOČI TRANSFERJI</b>	<b>18</b>	<b>43</b>	<b>263</b>	<b>470</b>	<b>646</b>	<b>744</b>	<b>792</b>	<b>813</b>	<b>828</b>	<b>850</b>	<b>750</b>
POMOČI <sup>1</sup>	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	537	630	670	690	700	720	n.p.
<b>II. KAPITALSKI RAČUN</b>	<b>1421</b>	<b>419</b>	<b>356</b>	<b>262</b>	<b>596</b>	<b>174</b>	<b>457</b>	<b>414</b>	<b>486</b>	<b>640</b>	<b>770</b>
<b>1. DOLGOROČNI KAPITAL</b>	<b>n.p.</b>	<b>n.p.</b>	<b>118</b>	<b>817</b>	<b>24</b>	<b>308</b>	<b>787</b>	<b>633</b>	<b>618</b>	n.p.	n.p.
NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE (NTI)	n.p.	n.p.	54	563	5	82	442	207	205 <sup>2</sup>	448	39 <sup>3</sup>
OSTALI DOLGOROČNI KAPITAL	n.p.	n.p.	64	254	19	226	345	426	413	n.p.	n.p.
<b>2. OSTALI KAPITAL (KRATKOROČNI K. TER NAPAKE IN IZPUSTITVE)</b>	<b>n.p.</b>	<b>n.p.</b>	<b>238</b>	<b>-555</b>	<b>572</b>	<b>-134</b>	<b>-330</b>	<b>-219</b>	<b>-132</b>	n.p.	n.p.
<b>III. MEDNARODNE DENARNE REZERVE</b>	<b>33</b>	<b>2</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>-77</b>	<b>-7</b>	<b>-20</b>	<b>-21</b>	<b>-30</b>	<b>-40</b>	<b>n.p.</b>

<sup>1</sup>Velik delež predstavljajo pomoči Kubancev iz ZDA svojim sorodnikom na Kubo.

<sup>2</sup>Po nekaterih podatkih je v letu 1999 bilo 178,2 mio USD neposrednih tujih investicij.

<sup>3</sup>predhodna ocena

n.p. – ni podatka

Vir: Ritter, 2003, str. 11.

V trgovinski bilanci oz. bilanci blagovne menjave s tujino je v obdobju 1991-2001 zabeležen primanjkljaj (uvoz presega izvoz), ki se iz leta v leto povečuje. Izvoz je močno upadel leta 1992, nato pa ponovno začel padati leta 1997. V vmesnem obdobju je naraščal predvsem zaradi pozitivnih rezultatov v rudarstvu (nikelj). Leta 1989 so bili glavni izvozni izdelki sladkor, nikelj, tobak in morski sadeži, leta 1994 pa poleg teh še biotehnoški izdelki in turizem, ki je zabeležen v storitveni bilanci. Tudi uvoz je iz leta v leto večji. Kuba uvaža predvsem goriva, surovine, stroje, opremo in ostale materiale (gnojila, herbicide, kmetijska zaščitna sredstva, živalsko krmo), ki pripomorejo k razvoju kmetijstva in proizvodnji sladkornega trsa. Storitvena bilanca je v tem obdobju zabeležila presežek, ki je iz leta v leto večji. Poleg turizma, ki je najbolj prispeval k povečanju (čeprav so podatki o neto prispevkih tega sektorja pomanjkljivi), so k povečanju pripomogle tudi telekomunikacije in transport (letalski in ladijski prevozi) (Morris, 2000, str, 145-146).

Pri dohodkih se seveda v celotnem obdobju srečujemo s primanjkljajem, saj so izdatki večji od prejemkov. V začetku 90-ih let bi pričakovali, da se bodo zaradi propada SZ in prekinitve plačevanja obresti za pridobljene trgovinske kredite izdatki od kapitala zmanjšali. Nato pa naj bi prišlo do ponovnega najemanja kreditov, večjih izdatkov za obresti in repatriacije dobička od NTI. Razlag, zakaj se tovrstne transakcije niso izraziteje odrazile v PB, ki v tem delu ni doživela velikih nihanj (tabela 1), je več (Morris, 2000, str, 146-147).

Zadnja skupina transakcij v okviru tekočega računa pa so t. i. tekoči transferji, katerih posledica ni povratni tok finančnih sredstev. Lahko gre za nepovratno finančno pomoč, ki jo ena država ali mednarodna institucija izplača drugi državi, ali pa za enostranske transferje iz zasebnih virov (nakazila), ki jih zdomci pošiljajo svojcem na Kubi. Taki transferji naj bi v tem delu PB bili najpomembnejši, a za njihovo oceno bi potrebovali obširne podatke o pošiljateljnih. Zaradi omejitev (npr. višine poslanega zneska) in visokih stroškov veliko denarja (pomoči) ne prispe na Kubo po uradnih poteh (Morris, 2000, str. 147).

Kapitalski račun PB Kube je zelo nerazumljiv in nejasen. Na kapitalskem računu je zabeležen presežek, kar pomeni, da je Kuba neto uvoznica kapitala. V preteklosti in tudi še danes nekatere države, med njimi Kuba, še vedno uporabljajo delitev kapitalskih transakcij na dolgoročne in kratkoročne. Takšno klasifikacijo je do leta 1993 uporabljaj tudi IMF, kasneje pa je kot kriterij začel uporabljati značilnost transakcij (Mrak, 2002, str. 18).

Kljub temu, da si kubanska centralna banka prizadeva upoštevati mednarodna pravila pri sestavi PB, ji to ne uspeva pri postavkah kapitalskega računa. Predvsem zaradi prikrivanja izvora tujih kreditov se pojavlja nešteto problemov (Morris, 2000, str. 148):

- Zneski v kapitalskem računu so pomanjkljivi.
- Kapitalski račun je razdeljen na dolgoročni kapital, kamor sodijo neposredne tuje investicije in ostali dolgoročni kapital, ter na ostali kapital. Znesek v postavki »ostali kapital« je zelo visok. Vključuje tako tokove kratkoročnega kapitala in postavko »neto napake in izpustitve«, ki je bila uvedena zato, ker mora biti PB zaradi dvostavnega knjigovodstva kot celota uravnotežena in je po višini enaka razliki med zabeleženimi kreditnimi in debetnimi postavkami.
- PB Kube nima finančnega računa, ima pa poleg tekočega in kapitalskega računa še poseben račun mednarodnih denarnih rezerv (MDR) (Morris, 2000, str. 147).

Podatek o spremembi mednarodnih denarnih rezerv je na Kubi skrbno varovan. Od leta 1995 je v PB zabeleženo povečanje MDR (beleži se kot debetna postavka (-)), saj je prišlo do odliva deviznih sredstev v tujino, kar pomeni, da je Kuba zabeležila PB presežek. MDR so od l. 1994 zelo počasi naraščale (Morris, 2000, str. 148).

Podatki iz PB kažejo, da sta turizem in pomoč svojcem najpomembnejša zunanja vira financiranja kubanskega gospodarstva. V letu 2000 je storitvena bilanca znašala 2,344 mrd USD, pomoč svojcem, ki je najpomembnejša oblika enostranskih transferjev, financiranih iz zasebnih virov, pa 720 mio USD (Perez-Lopez, 2000, str. 144).

## Priloga 10

### HELMS-BURTONOV ZAKON

L. 1996 je bil podpisan Solidarnostni akt za svobodo in demokracijo na Kubi (CLDS - angl. Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act), po predlagateljih imenovan Helms-Burtonov zakon, s katerim so ZDA skušale še dodatno okrepiti ekonomski embargo Kube. Zakon govori o (Freer, 1995, str. 429-441):

- Gospodarskem embargu Kube. Prepoveduje posojila, kredite in druge vrste financiranja subjektov, ki uporabljajo zaseženo ameriško lastnino. Nasprotuje članstvu Kube v mednarodnih finančnih institucijah in v primeru posojil s strani teh institucij Kubi, bodo ZDA znižale svoja plačila instituciji za vsoto posojila. Prepoveduje tudi trgovanje s sladkorjem z vsemi državami, ki so s sladkorjem trgovale tudi s Kubo, razen če država lahko dokaže, da sladkor ni s Kube.
- Da bo do prenehanja vseh ekonomskih sankcij in nadaljevanja diplomatskih odnosov s Kubo prišlo, ko bo ameriški predsednik ugotovil, da je Kuba s svobodnimi volitvami dobila demokratično vlado z neodvisnim sodstvom.
- Kaznovanju tistih, ki so poslovali z ameriško zaseženo lastnino. Vsako osebo ali vlado, ki je poslovala s to lastnino, se lahko toži na ameriških sodiščih. Tožbo lahko odloži predsednik ZDA, če meni, da je to v nacionalnem interesu ali pa če bi s tem lahko pospešili demokratične procese na Kubi.
- Prepovedi izdajanja vizumov (poslovnih, bivalnih, potovalnih) vsem, ki poslujejo z zaseženo lastnino. Izjeme so le posamezni primeri, ko je vizum potreben zaradi medicinskih humanitarnih razlogov ali zaradi sojenja.

Helms-Burtonov zakon je tako še dodatno omejil dostop Kube do posojil mednarodnih organizacij (npr. Svetovne banke in Vseameriške banke za razvoj). Edina posojila, ki jih Kuba lahko pridobi, so kratkoročna posojila po visokih obrestnih merah za financiranje žetve (v glavnem sladkorja in tobaka), ki so zavarovana s pridelkom. Na Kubo se sicer stekajo nezanemarljivi zneski konvertibilne valute od izseljeniških družin iz ZDA, ki pa ne prispevajo k produktivnosti dela, prenosu opreme, tehnologije in znanja, kar je značilno za NTI (Travieso-Diaz, Trumbull, 2002, str. 179).

Helms-Burtonov zakon ima vsekakor značilnosti politične intervencije, saj uvaja ekonomske sankcije, ki naj bi povzročile spremembo oblasti in posledično tudi spremembo gospodarstva, s čimer pa ZDA kršijo suverenost Kube in načelo neintervencije. Zakon je naletel na burne mednarodne reakcije, predvsem zaradi tožb subjektov tretjih držav, ki so poslovali z ameriško zaseženo lastnino, pa čeprav je Bill Clinton do sedaj še vedno odložil uveljavljanje teh odškodninskih zahtevkov. Pritožile so se predvsem članice Evropske unije in CARICOM-a (angl. Carribean Community and Common Market Nations) (Freer, 1995, str. 441-447).